المدخل الى دراسة علم الإقتصاد

اقتصاد السوق



دكتور/حسين عمر



دار الكتاب الحديث
Dar Al-Kitab Al-Hadeeth

المدخل إلى دراسة علم الاقتصاد

(٤)

سلسلة مبادئ المعرفة الاقتصادية

اقتصاد السوق
طابع
الاقتصاد الحر

دكتور حسين عمر

أستاذ الاقتصاد بجامعتي القاهرة والأزهر

والجامعات العربية (سابقاً)

خبير اقتصادي دولي بمنظمة الأمم المتحدة

١٤٢٠ هـ - ١٩٩٩ م





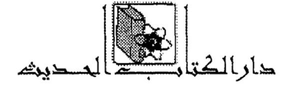
بسم الله الرحمن الرحيم

﴿ لَوْ أَنزَلْنَا هَذَا الْقُرْآنَ عَلَى جَبَلٍ لَّرَأَيْتَهُ خَاشِعًا مُّتَصَدِّعًا مِّنْ خَشْيَةِ اللَّهِ وَتِلْكَ الْأَمْثَالُ نَضْرِبُهَا لِلنَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَتَفَكَّرُونَ ﴾

صدق الله العظيم

طبعة عام ١٩٩٩م

تصميم وإخراج فني : وائل سيد عبد التواب

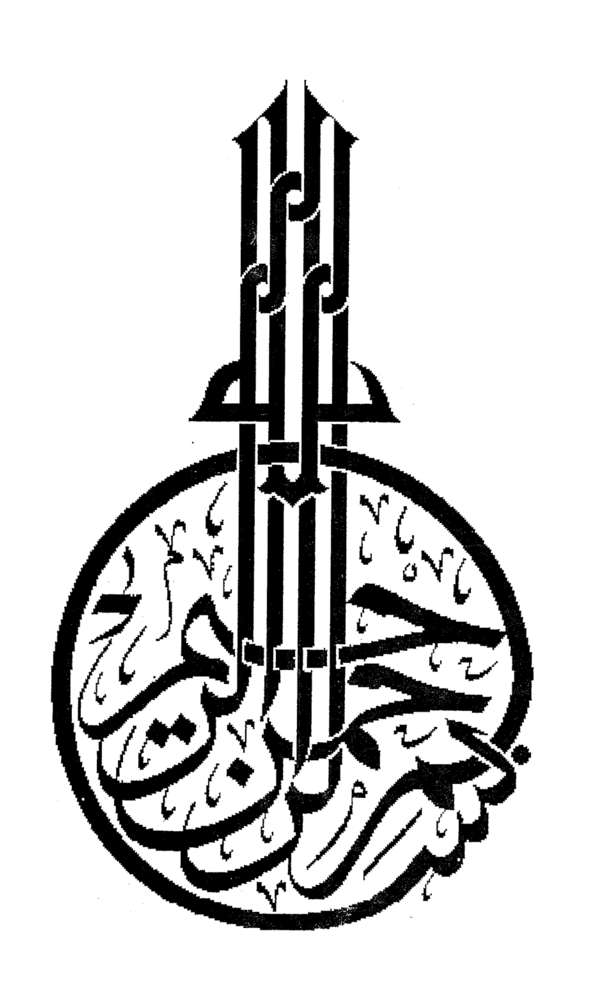


دار الكتاب الحديث

القاهرة ٩٤ عباس العقاد - مدينة نصر هاتف: ٢٧٥٢٩٩٠ فاكس: ٢٧٥٢٩٩٢

الكويت ص.ب: ٢٢٧٥٤ الصفاة ١٣٠٨٨ هاتف: ٢٤٦٠٦٣٤ فاكس: ٢٤٦٠٦٢٨

الجزائر تجزئة "C" رقم 34 درارية - الجزائر العاصمة هاتف وفاكس 55-30-35


بسم الله الرحمن الرحيم

اقتصاد السوق
طابع
الاقتصاد الحر

- **القسم الأول**

سلوك المنشأة الفردية

فى نظام الاقتصاد الحر

- **القسم الثانى**

سلوك المستهلك الفردى

فى نظام الاقتصاد الحر

مقدمة

إن علم الاقتصاد - كفرع من شجرة العلوم الاجتماعية - علم متشعب المسالك يترامى الأطراف متعدد النواحى . إذ قد يكون الاقتصاد نظرياً بحتاً أو تطبيقياً أو وصفياً . وقد يكون الاقتصاد فردياً أو قومياً أو عالمياً ، وقد يكون اجتماعياً أو صناعياً أو زراعياً ، وقد يكون طبيعياً أو نقدياً . وأخيراً قد يتناول هذا العلم سلوك الفرد أو سلوك الجماعة .

بيد أنه مهما تعددت فروع علم الاقتصاد وتشعبت مسالكه ، فإنه لا يعدو أن يكون علماً اجتماعياً يهدف إلى تفسير السلوك الاقتصادى للفرد أو الجماعة ، ويستند - فى وضع نظرياته العلمية - إلى المنطق اللغوى أو الرياضى . كما أن النظرية الاقتصادية إن هى إلا نظرية تبدأ بفروض أساسية ، وتنتهى إلى نتيجة معينة على أساس التسلسل المنطقى السليم . وكلما كانت الفروض الأساسية للنظرية الاقتصادية أقرب إلى الواقع ، كانت هذه النظرية مفسِّرة للظواهر الاقتصادية تفسيراً حقيقياً واضحاً للعيان .

ومع ذلك فإن الدراسة الاقتصادية لا تعدو أن تكون تفسيراً لمظهر واحد من المظاهر المتعددة لسلوك الإنسان ، فقد يكون سلوكه سياسياً أو اجتماعياً أو دينيًا أو أخلاقياً ، ولهذا فإن هذه الدراسة الاقتصادية وثيقة الصلة بالعلوم الاجتماعية الأخرى كعلم السياسة وعلم الاجتماع وعلم الأخلاق وعلم النفس . ومع أن العلماء الاجتماعيين قد عمدوا إلى الفصل بين الدراسات الاجتماعية المختلفة ، وجعل كل منها بمعزل عن الأخرى ، فإن هذا الفصل لا يتسق مع طبيعة النشاط الإنسانى فى جوهره وحقيقته ، فالمظاهر المتعددة للسلوك الإنسانى متشابكة ، مما يتعذر معه عزل كل منها عن الأخرى. وإذ يعمد العلماء الاجتماعيون إلى طريقة العزل ، فإنهم يستهدفون - فى واقع الأمر - تجزئة مكونات السلوك الإنسانى ، بحيث ينصرف كل من هؤلاء العلماء

إلى التخصص والتعمق فى تحليل جزء أو مظهر واحد من مظاهر هذا السلوك. ولكن حالما تنتقل من مجال الدراسة النظرية إلى حل المشكلات العملية ، فإن الأمر يدعو إلى التكامل بين جميع فروع الدراسات الاجتماعية ، حتى غدا هذا التكامل من أمهات المسائل التى أصبحت تحتل مكاناً بارزاً فى الفكر الاجتماعى الحديث .

وفى غمرة هذه الدراسات الاقتصادية المتشعبة ، لم يجد المؤلف بدأ من التركيز على الجوانب النظرية منها وتجميعها فى مرجع واحد ، مع قدر ملموس بين التعمق يصل بمستواها إلى المستوى الذى بلغته المعاهد العلمية المتخصصة فى مهد نشأة علم الاقتصاد وتطوره عبر أحقاب عديدة منذ عصر آدم سميث حتى الآونة الحاضرة . وثمة اعتباران يدفعان المؤلف إلى ذلك : أولهما أن المكتبة الاقتصادية العربية تفتقر إلى هذه الدراسات النظرية المتعمقة ، وأن تزويدها بالمراجع المتخصصة فى مثل هذه الدراسات لابد أن ينهض بها المتخصصون فى الاقتصاد التحليلى ، وثانيهما أن الاقتصاد التحليلى النظرى - فى دراساته الأولية ودراساته المتقدمة التى نعرضها فى هذا المرجع - هو الركيزة المحورية لكل فروع الدراسة الاقتصادية . ومن ثَم لا يمكن لطلاب علم الاقتصاد أن ينهلوا من دراسة أى من هذه الفروع المختلفة ، ما لم يكونوا ابتداء على معرفة وثيقة بكل ما أتى به الاقتصاد النظرى من أدوات تحليلية ، هى فى الحقيقة بمثابة بناء نظرى أساسى متكامل. فضلاً عن ذلك ، لا يمكن للباحث الاقتصادى أن يمضى فى حل المشكلات العملية فى ثقة واقتدار ، ما لم يكن مزوَّداً بكل الأدوات التحليلية لعلم الاقتصاد ، إضافة إلى قدر من المعرفة بالعلوم الاجتماعية الأخرى .

ولقد درج الاقتصاديون على تقسيم الظواهر أو المشكلات الاقتصادية التى تتناولها دراسة علم الاقتصاد إلى أربعة قطاعات مترابطة وإن كانت متميزة عن بعضها البعض : الإنتاج ، التوزيع ، التبادل ، الاستهلاك . ولأول وهلة ، يبدو أن هذا التقسيم منطقى تأسيساً على ما يلى :

إن الإنتاج يتناول ما هو متاح من موارد نادرة فى المجتمع تسهم فى إنتاج ما يحتاجه أفراد المجتمع من مختلف السلع و الخدمات .

أما التوزيع فإنه يتناول طريقة توزيع قيمة الناتج من سلع وخدمات - فى صورة عوائد أو دخول - على الأفراد الذين يكونون قد أسهموا فى إنتاج هذا الناتج بتقديم خدمات عناصر الإنتاج التى يملكونها إلى المنظمين فى مختلف الوحدات الإنتاجية من خلال أسواق الخدمات الإنتاجية (أسواق العمل ، أسواق رأس المال ، أسواق العقار) .

وأما التبادل فإنه يتناول كيفية تداول السلع والخدمات فى الأسواق الخاصة بكل منها بين البائعين (المنتجين) وبين المشترين (المستهلكين) .

وأما الاستهلاك فإنه الطريقة التى ينفق بها المستهلكون - وهم فى ذات الوقت المنتجون أصحاب عناصر الإنتاج - دخولهم من أجل الحصول على الإشباع المستمد من استهلاك أو استعمال السلع والخدمات التى يقومون بشرائها من المنظمين من خلال أسواق السلع الاستهلاكية ، سواء كان الاستهلاك وسيطاً أو نهائياً .

وغنى عن البيان أن هذه الظواهر الأربع التى تشكل أبعاد المشكلة الاقتصادية بوجه عام وثيقة الارتباط بعضها مع البعض ، وذلك انطلاقاً من فكرة محورية مفادها أن الهدف النهائى للنشاط الاقتصادى هو الاستهلاك ، وأن تحقيق هذا الهدف - بمعنى استهلاك السلع والخدمات من أجل إشباع الحاجات والرغبات الإنسانية - يستلزم ابتداء إنتاج هذه السلع والخدمات . **ومن هنا تبدو بوضوح العلاقة بين الإنتاج والاستهلاك .** وعلى ذلك فمن طبائع الأمور أن يكون الإنتاج سابقاً على الاستهلاك بالنسبة لأية سلعة من السلع ، أو يكون الإنتاج متزامناً مع الاستهلاك بالنسبة لأية خدمة من الخدمات . ومن ثم يمكن القول بأن القاعدة الأساسية للبنيان الاقتصادى فى أى مجتمع - أياً كان نظامه الاجتماعى - هى القاعدة الإنتاجية .

وأما عن العلاقة بين الإنتاج والتوزيع فهى أيضاً فى غنى عن البيان ، ذلك أن قيمة الإنتاج السلعى أو الخدمى لابد أن توزَّع بالكامل على من أسهموا فى هذا الإنتاج، وهؤلاء هم - بطبيعة الحال - أصحابُ عناصر الإنتاج الأربعة (الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم) .

وأما العلاقة بين الإنتاج والتبادل فهى أيضاً فى غير ما حاجة إلى إيضاح . ذلك أن عملية إنتاج أية سلعة ليست فى حد ذاتها نهاية المطاف ، بل يتلوها تسويق لهذه السلعة وغيرها من السلع ، أى عرض للسلع فى الأسواق ، وما عملية البيع فى أية سوق إلا مبادلة السلعة بكمية معيَّنة من النقود ، وهذه الكمية من النقود هى التعبير النقدى لقيمة هذه السلعة فى السوق ، أى قوتها التبادلية إزاء السلع الأخرى . على الجانب الآخر من هذه السوق، هناك طلب على السلعة ، وما عملية الشراء فى هذه السوق إلا مبادلة النقود بكمية معيَّنة من السلعة ، وهذه الكمية المعيَّنة من السلعة هى التعبير السلعى عن قيمة النقود المستخدمة فى شراء السلعة .

وإذا ما نظرنا إلى جانبى السوق فى إطار موحَّد ، فإن هناك المنظمين المنتجين الذين يعرضون سلعتهم فى السوق ، والعرض هنا هو عملية تسويق للسلعة ، وبهذه المثابة فإن العرض يعكس نفقة إنتاج السلعة ، وبالتالى ندرة الموارد المستخدمة فى هذا الإنتاج . كما أن هناك المستهلكين المشترين الذين يطلبون السلعة فى السوق ، والطلب هنا هو تعبير عن الرغبة فى - والقدرة على - اقتناء السلعة ، وبالتالى فإن الطلب هو تعبير عن حجم الإنفاق على شراء السلعة ، ومن ثَم فإن الطلب هو أيضاً تعبير عن منفعة السلعة . بعبارة أخرى فإن نفقة الإنتاج بالنسبة للعرض تقابل الإنفاق على الناتج بالنسبة للطلب . كما أنه إذا كان العرض انعكاساً للندرة (ندرة موارد الإنتاج بالنسبة للطلب عليها) فى التحليل النهائى ، فإن الطلب هو انعكاس للمنفعة . وعلى ذلك فإن الندرة من جانب العرض والمنفعة من جانب الطلب هما قوتا الدفع الحقيقية لآليات السوق

نحو تحديد مستويات الأسعار في أوضاعها المستقرة ، عندما يتحقق مبدأ تكافؤ قوى العرض وقوى الطلب فى حلبة السوق فى نهاية المطاف .

وكما أن المستهلك الفردى هو الوحدة الاقتصادية فى نظرية الاستهلاك ، وتوازنه إنما يعنى محاولة تحقيق أقصى الإشباع بالطريقة التى ينتهجها فى إنفاق دخله المحدود على مختلف السلع الاستهلاكية ، فإن المنشأة الفردية هي الوحدة الاقتصادية فى نظرية الإنتاج ، وتوازنها هى الأخرى إنما يعنى محاولتها تحقيق أقصى الربح بإنفاقها المتغيرِّ على الخدمات الإنتاجية فى سبيل إنتاج ناتج معيَّن بأدنى نفقة ممكنة .

فى هذا الضوء ، ينقسم البحث الذى يتناوله هذا الكتاب إلى قسمين رئيسيين: القسم الأول ويتناول سلوك المنشأة الفردية ، كما يعكسها المنظم فى الحياة الاقتصادية للمجتمع الحديث ، كما يتناول القسم الثانى سلوك المستهلك الفردى . . وفى كلا القسمين ، يجرى البحث حول الوضع الأمثل للسلوك الذى يعكس الوضع التوازنى لهذا السلوك ، فهناك إذن توازن المنشأة يقابله توازن المستهلك .

ومن هنا فإن القسم الأول ، الخاص بسلوك المنشأة الفردية ، يتناول نوعين من التوازن : التوازن الفنى للمنشأة الفردية والتوازن السوقى لها فى مختلف هياكل السوق . أما فى القسم الثانى ، الخاص بسلوك المستهلك الفردي ، يجرى عرض توازن المستهلك الفردى (الوضع الأمثل له) إما بالطريقة التقليدية فى الاقتصاد الكلاسيكى وإما بالطريقة التى تستخدم آلية منحنيات السواء فى الاقتصاد الحديث .

وفى هذا السياق ، يجدر التنويه إلى أن هيكل الاقتصاد القومى ، فى الغالبية العظمى من المنتجات الحديثة ، فى عالمنا المعاصر ، ينبنى على نوع شائع من النظم الاقتصادية ، ويُعرف بأنه "نظام النشاط الخاص في الاقتصاد الحر" ، أو ما يُعرف أيضاً بالنظام الرأسمالى ، وهو الذى لابد لقيامه من توافر ثلاثة شروط أساسية : حق الملكية الخاصة . وتوافر حافز الربح ، وممارسة الحرية الاقتصادية . إن ممارسة هذه الحرية إنما

تعنى أن المنظمين ورجال الأعمال وأصحاب رءوس الأموال يستطيعون أن يبدءوا مشروعاتهم الاقتصادية ، وهم بعيدون عن تدخل الدولة ، إذ أنهم أحرار في طرق استثمارهم للأموال وفي إنتاجهم للسلع والخدمات ، وفي تحديد الشروط التي يشترون على أساسها ما يحتاجون إليه من آلات أو موارد أو عمال .

كما أن مبدأ حرية الإنتاج يقابله من جهة أخرى مبدأ حرية الاستهلاك ، فلا يُمنع شخص من التصرف في دخله كما يشاء ، واختيار نوع السلع الاستهلاكية التي يُنفق عليها هذا الدخل .

وإذا تمتع الأفراد - كمنتجين أو مستهلكين - بالحرية الاقتصادية ، فإنهم يتنافسون فيما بينهم سعياً وراء الكسب المادي ، فالمنتجون يتنافسون في زيادة الإنتاج وتحسينه وكسب الأسواق وتحقيق أقصى الربح ، أما المستهلكون فإنهم يتنافسون فيما بينهم ليفوزوا بالسلع التي يحتاجون إليها وتحقيق أقصى الإشباع . وهكذا ما دامت هناك حرية اقتصادية ، فإنَّ هناك - في ذات الوقت - منافسة فيما بين المنتجين ، ومنافسة أخرى فيما بين المستهلكين في جانب الإنتاج وفي جانب الاستهلاك على التوالي .

ولكن يمكن أن نرى أنه في أي مجتمع متحضر لابد أن يكون هناك حد لممارسة هذه الحرية الاقتصادية . ذلك أنه رغم أن الفرد حر في سلوكه الاقتصادي إلا أنه يتعين عليه أن يمتثل للقوانين والأنظمة واللوائح التي تضعها الدولة من أجل الصالح العام . وغير خاف أنه ما لم يحدث ذلك ، فإننا نعاني الكثير من سوء استخدام الحرية الاقتصادية ، ونتعرض لصعوبات اجتماعية جسيمة .

قد تفرض الدولة مثلاً نوعاً من الحماية لمصلحة الطبقات العاملة كتحديد ساعات العمل ووضع حد أدنى للأجور . وقد تفرض الدولة قيوداً معينة تفادياً للأضرار الصحية وغيرها التي تحيق بالمواطنين . إذ لو كان مالك الأرض حراً في أن يفعل ما يحلو له دون أي قيد عليه ، فقد يبني مجزراً في شارع وسط المدينة ، أو يبني مدبغة جلود في

مواجهة المجلس النيابى بالعاصمة . ولو كان أحد المستصنعين غير خاضع لرقابة القانون ، فقد يفرض على موظفيه العمل ١٨ ساعة يومياً بآلات لا نوفر الحماية منها وفى جو محفوف بالمخاطر فى غيبة الأمن الصناعى . ولو أن أحد البدالين غير خاضع لرقابة القانون ، فقد يعمد إلى بيع طعام غير صحى ، أو بيع طعام فاسد وسام قد يودى بحياة مستهلكى هذا الطعام .

ولتلافى إمكانية حدوث مثل هذه الحالات وغيرها ، بما ينطوى على سوء استخدام الحرية الاقتصادية ، فلا مناص من أن يفرض المجتمع قيودًا معينة هى بمثابة ضوابط لآليات السوق الحرة في نظام النشاط الخاص في الاقتصاد الحر .

حقيقة إن الفرد حر في كسب معاشه كما يحلو له ، يشترى ويبيع كما يحلو له، يستخدم مصنعه وآلاته لإنتاج أى شيء يحلو له ، يتنافس مع غيره من الأفراد في مجال عمله . ولكن حرية هذا الفرد ، في كل هذه الأنشطة وغيرها ، خاضعة لقيود تفرضها الدولة من أجل الصالح العام . ومن هنا يمكن القول بأن نظام النشاط الخاص في الاقتصاد الحر هو نظام الحرية الاقتصادية الخاضعة للانضباط من جانب الدولة ، بمعنى أن حرية الفرد – سواء كان يعمل بمفرده أو بالاشتراك مع الآخرين – هى حرية ليست مطلقة وإنما مقيَّدة بضوابط أو معايير اتخذها المجتمع ، وذلك ضمانًا لرفاهية الجماعة بأسرها .

في هذا الضوء ، يمكن التعريف "باقتصاد السوق الحرة" ، أو بعبارة مختصرة "اقتصاد السوق" فى إطار نظام النشاط الخاص فى الاقتصاد الحر . وهنا يمكن التعرف على ملامح "اقتصاد السوق" – كمصطلح شاع ذكره في الآونة الأخيرة – كما يتضح فيما يلى :

- السوق الحرة التى يكشف اقتصادها عن مجمل العمليات التى تجرى فى نطاق هذه السوق – بيعًا وشراء – بعيدًا عن تدخل الدولة فى مسار آليات السوق .

- السوق الحرة التي يكشف اقتصادها عن ممارسة الحرية الاقتصادية من جانب المنتجين ، بمعنى أن المنظمين ورجال الأعمال وأصحاب رءوس الأموال يستطيعون أن يبدعوا مشروعاتهم الاقتصادية ، وهم أحرار في طرق استثمارهم للأموال ، وفي إنتاجهم للسلع والخدمات ، وفي تحديد الشروط التي يشترون على أساسها ما يحتاجون إليه من آلات وموارد وعمل .
- السوق الحرة التي يكشف اقتصادها عن ممارسة الحرية الاقتصادية من جانب المستهلكين ، إذ أنه وفقًا لمبدأ حرية الاستهلاك ، فإن لأي مستهلك مطلق الحرية في التصرف في دخله كما يشاء ، واختيار نوع السلع الاستهلاكية التي ينفق عليها هذا الدخل .
- السوق الذي يكشف اقتصادها عن قيام المنافسة فيما بين المنتجين في صدد زيادة الإنتاج وتحسين نوعيته وكسب الأسواق ، بغية تحقيق أقصى الأرباح .
- السوق الذي يكشف اقتصادها عن قيام المنافسة بين المستهلكين ، ليفوزوا بالسلع التي يحتاجون إليها بغية تحقيق أقصى الإشباع .

وهكذا نرى أن اقتصاد السوق يقوم على خمس ركائز ، وهي :

(١)البعد عن تدخل الدولة .

(٢)ممارسة الحرية الاقتصادية من جانب المنتجين .

(٣)ممارسة الحرية الاقتصادية من جانب المستهلكين .

(٤)قيام المنافسة بين المنتجين بغية تحقيق أقصى الأرباح .

(٥)قيام المنافسة بين المستهلكين بغية تحقيق أقصى الإشباع .

وهنا تجدر الإشارة إلى أنه سبق أن أشرنا إلى بعض الضوابط أو المعايير التي تستوجب تدخل الدولة تحقيقا للصالح العام . غير أننا نتساءل : هل ثمة ضوابط سيادية أخرى لاقتصاد السوق ، تحقيقًا لرفاهية الجماعة بأسرها . وعلى الأخص في المجتمعات

حديثة النمو ؟ لا يتسنى الإجابة عن هذا التساؤل إلا في ختام هذا البحث ، بعد التعرف على سلوك المنتجين وعلى سلوك المستهلكين في الحياة العملية ، عن طريق أخذ مفردة عشوائية تمثل سلوك المنتجين ومفردة عشوائية أخرى تمثل سلوك المستهلكين ، وهو ما يتناوله القسم الأول تحت عنوان **سلوك المنشأة الفردية** والقسم الثاني تحت عنوان **سلوك المستهلك الفردى**[1] .

ويأمل المؤلف أن يكون إصدار هذا الكتاب الرابع من كتب "**سلسلة مبادئ المعرفة الاقتصادية**" . بالصورة التى ألمحنا إليها فيما تقدم ، قد حقق الهدف المبتغى من إصداره ، من حيث إلقاء الضوء على طبيعة وأبعاد "**اقتصاد السوق**" فى نظام الاقتصاد الحر ، والتعرف على الضوابط السيادية التى لا مناص من أن تتخذها الدولة ، وما يعنيه من تدابير وإجراءات تحقيقاً لرفاهية الجماعة بأسرها ، والله ولى التوفيق .

المؤلف

---

(١) ويجدر بالذكر أنه فى إجراء هذه الدراسة التحليلية ، فإن المرجعية ، بصفة خاصة ، إلى الأفكار المتضمنة فى مجموعة البحوث المنشورة في مؤلف بعنوان"المنافسة والاحتكار" ، قدّم له تشمبرلن بإشراف الاتحاد الاقتصادى الدولى ، وإلى بحث أبا ليرز بعنوان "مقالات في التحليل الاقتصادى" ، وإلى بحث أوترلويس بعنوان "التأميم كإجراء بديل للاحتكار الخاص" .

القسم الأول

سلوك المنشأة الفردية

فى الاقتصاد الحر

- المنظم فى الفكر التقليدى والفكر الحديث
- التوازن الفنى والتوازن السوقى للمنشأة
- مؤشرات السلوك الاقتصادى للمنشأة
- المنافسة الكاملة
- المنافسة الاحتكارية
- احتكار القلة
- الاحتكار

الفصل الأول

المنظم في الفكر التقليدي والفكر الحديث(١)

قد ننظر إلى أى مجتمع اقتصادى على أنه ينقسم إلى نوعين رئيسيين من الوحدات الاقتصادية :

- وحدات إنتاجية ترمى إلى خلق أو زيادة المنافع على اختلاف أنواعها .
- وحدات استهلاكية تقوم باستهلاك أو استعمال ما تنتجه الوحدات الإنتاجية من مختلف السلع والخدمات .

ولا يمكن – بطبيعة الحال – أن تتم مختلف العمليات الإنتاجية إلا باستخدام بعض الموارد التى تسمَّى فى العرف الاقتصادى بعناصر الإنتاج .

١–١ تقسيم الموارد عند الكُتَّاب التقليديين

ولقد نحا الكُتَّاب التقليديون إلى تقسيم هذه الموارد تقسيمًا ثلاثيًا :

- الطبيعة (الأرض) .
- العمل .
- رأس المال .

وانطوى أساس هذا التقسيم على أن الطبيعة تشمل جميع الموارد الطبيعية ، وهى بهذه المثابة تمثل أداة الإنتاج التى لا فضل للإنسان في إيجادها . أما العمل فهو يتضمن الجهود البدنية أو الذهنية التى يبذلها الإنسان في سبيل خلق أو زيادة المنافع ، أى أن

(١) راجع للمؤلف بالتفصيل "الاقتصاد التحليلى" ، دار المعارف ، القاهرة ، ١٩٦٨ ، ص ٨٥ وما بعدها .

مورد العمل يمثل العنصر الإنساني في العملية الإنتاجية . وأما رأس المال فإنه يشمل جميع أنواع السلع المنتجة التى تسهم في إنتاج السلع الأخرى . ومن ثمّ فإن رأس المال – فى الفكر التقليدى – بمثابة أداة الإنتاج التى يرجع الفضل فى إيجادها إلى العنصر الإنساني .

١–١/١ فكر بوهم بافرك[1]

أما الكتاب التقليديون المحدثون فقد اختلفت نظرتهم وتباينت آراؤهم حول هذا التقسيم الثلاثي للموارد الإنتاجية ، إذ نجد مثلاً أن **بوهم بافرك** – من بين الكتاب النمساويين – يقبل هذا التقسيم التقليدى قبولاً تامًا ، غير أنه ينحو نحوًا آخر فى شرح الأسس التى يقوم عليها ، ذلك أنه يعتقد بأن كلا من الاعتبارات الاقتصادية وغير الاقتصادية هى مرد الاختلاف بين الأرض ورأس المال .

إن الأرض – فى رأى **بوهم بافرك** – تنفرد بثبات عرضها وعدم قابليتها للتنقل من استعمال إلى آخر ، وبأن لها دورًا خاصًا فى عملية الإنتاج ، فضلاً عن أن الظروف الاجتماعية لملاك الأرض تختلف عن ظروف الطبقة العاملة أو طبقة الرأسماليين .

أما عنصر العمل فلا يمكن أن يعتبر بمثابة رأس مال ، إلا إذا كانت الأفكار الاجتماعية السائدة تعتبر العمال مجرد آلات مادية للعمل . ومع ذلك فإننا ننعى على **بوهم بافرك** سذاجة تفكيره فيما يتعلق بخاصية عدم قابلية الأرض للتنقل من استعمال إلى آخر ، فقد أشار **جون استيوارت ميل** من قبله إلى أن نفس القطعة من الأرض قد يتنافس عليها أكثر من استعمال واحد – وهى فكرة قبلتها الأدبيات الاقتصادية الحديثة ، بل وانبنت عليها – فى واقع الأمر – فكرة "**ريع التحول**" .

---

(1) Eugen Von Bohem – Bawerk (1851-1914), "Pootive Theory of Capital" .

راجع أيضًا للمؤلف "تطور الفكر الاقتصادى – قديمًا وحديثًا ومعاصرًا" ، ص ٧٧٥ وما بعدها .

(أ) فكرة "العناصر الأصلية" **Original Factors**

و لم يكتف بوهم **بافرك** بإضفاء مغزى جديد على هذا التقسيم التقليدى ، بل إنه أبرز في بنائه التحليلى لنظرية الإنتاج فكرة **"العناصر الأصلية"**، حيث أنه أشار إلى أن الأرض والعمل هما العاملان الإنتاجيان الأصليان Original ، أما رأس المال فهو ثمرة التعاون بينهما ، وما الدور الذى يقوم به في العملية الإنتاجية إلا تيسير إيجاد الفاصل الزمنى بين بدء ونهاية فترة الإنتاج . بل إننا نجده – بعد ذلك – يتدرج فى تحليله لفكرة رأس المال على هذا النهج إلى اكتشاف العلاقة بين طول فترة الإنتاج وبين إنتاجية العمل، فهو يعلل بأنه كلما كان رأس المال المستثمر كبيرًا ، طالت فترة الإنتاج ، وزاد الناتج الذى يمكن أن يسهم به **"العنصران الأصليان"** ؛ الأرض والعمل. إذ كلما طالت هذه الفترة ، وزاد مقدار رأس المال المستثمر ن صغرت نسبة العمال المشتغلين فى المرحلة النهائية للإنتاج ، وزادت إنتاجيتهم تبعًا لذلك .

(ب) فترة الإنتاج

أما فترة الإنتاج فإن بوهم **بافرك** يُعرِّفها بأنها :

"فترة إنتاج سلعة استهلاكية تبدأ منذ اللحظة التى تشتغل فيها **"العناصر الأصلية"** بصنع أولى المنتجات الوسطية اللازمة لإنتاج هذه السلعة ، وتنتهى بإتمام صنعها" .

بيد أنه يدرك – فى ذات الوقت – تعذر قياس طول فترة الإنتاج وفقًا لهذا التعريف ، ما دام البدء في صنع المنتجات الوسيطة لمعظم السلع الاستهلاكية يرجع إلى قرون عديدة من الزمن . ولذلك فإننا نجده يلجأ – فى النهاية – إلى فكرة **"الفترة المتوسطة"** فى الإنتاج ، تفاديًا لهذه الصعوبات .

١-١/٢ فكر نت ويكسل[1]

أما نت ويكسل فهو كذلك ينهج - في تحليله النظرى - على منوال الفكر التقليدى عن التقسيم الثلاثي لموارد الإنتاج ، غير أنه أكثر تحفظًا من بوهم بافرك في قبوله لهذا التقسيم . إذ يرى ويكسل أنه وإن كان مقبولاً مثل هذا التقسيم لأغراض العرض التحليلي النظرى ، إلا أن واقع الحياة الاقتصادية يدل على وجود أنواع عديدة متباينة من كل مورد من موارد الإنتاج الثلاثة : (**الأرض والعمل ورأس المال**) .

ومع أن **ويكسل** يتفق مع **بوهم بافرك** في فكرة "**العناصر الأصلية**" في الإنتاج وفي العلاقة بين طول فترة الإنتاج وبين إنتاجية العمل ، إلا أنه يضيف إلى ذلك أن طول هذه الفترة دائم التغير كنتيجة حتمية للتقدم الفني ، وأن ثمة صعوبات عديدة في قياسها بالنظر إلى أن رأس المال من أي نوع معيَّن قد يُستخدم في إنتاج سلع متعددة في ذات الوقت ، فضلاً عن أن الأنواع المتعددة من رأس المال - ذوات الأعمار المتفاوتة - قد تشترك في إنتاج سلعة واحدة .

فكرة "فترة الاستثمار" بديلة عن فكرة "فترة الإنتاج"

ومن هنا فإن **ويكسل** يستعيض بفكرة "**فترة الاستثمار**" عن فكرة "**فترة الإنتاج**" ولئن كانت الفكرتان وثيقًا الارتباط . لقد بنى **ويكسل** فكرة "**فترة الاستثمار**" تأسيسًا على أن إنتاج رأس المال الجديد يتم بواسطة "**العناصر الأصلية**" خلال فترة معينة من الوقت ، أما استثمار رأس المال الجديد - بمعنى إسهامه في إنتاج السلع الاستهلاكية - فإنه يتم في فترة معينة أخرى من الوقت . ومع ذلك فإننا نعيى أيضًا على **ويكسل** أنه حتى لو أخذنا بفكرة "**فترة الاستثمار**" - على اعتبار أنها جزء من فترة الإنتاج - إلا أن أية فترة منهما لا يمكن تعريفها تعريفًا دقيقًا إلا إذا افترضنا -

---

(1) Knut Wicksell (1851-1926) "Lectures on Political Economy"

راجع أيضًا للمؤلف المرجع الأسبق ، ص (٥٦٧-٥٧٦) .

بادئ ذى بدء – إمكان الفصل التام بين رأس المال كمورد إنتاجى وبين الموارد (العناصر) الإنتاجية الأخرى ، وهو ما قد يتعذر – عمليًا – فى كثير من الأحوال .

١-١/٣ فكر كارل منجر[1]

أما كارل منجر فلا يوجد فى أدبياته الاقتصادية أى أثر لهذا التقسيم الثلاثى . ذلك أن تحليل منجر النظرى ينطوى ، فى الأساس ، على **ترتيب السلع حسب أسبقيتها فى العملية الإنتاجية** ، فإن أولى المنتجات الوسيطة هى – فى نظره – فى مستوى أعلى من مستوى المنتجات الوسيطة التى تليها ، أما المنتج النهائى فهو أدناها مستوى . وتبعًا لهذا التحليل، ينظر منجر إلى الموارد الإنتاجية – بوجه عام – على أنها منتجات وسيطة فى مستوى أعلى من مستوى المنتجات النهائية ، أما خدمات هذه الموارد فهى على ذات المستوى كذلك . ولهذا فإننا نجد أن تحليل منجر للموارد الإنتاجية ، أو الخدمات المشتقة منها ، لا يستقيم بأية حال مع فكرة وضعها فى مجموعات تحكمية يعوزها المغزى الاقتصادى لانعدام التجانس بين مفردات كل مجموعة .

١-٢ تحليل فالراس للموارد الإنتاجية

وما دمنا بصدد التفرقة بين الموارد والخدمات المشتقة منها ، فلابد أن نذكر تحليل ليون فالراس[2] الذى ابنى – فى الجوهر – على أساس هذه التفرقة الثنائية . إذ فرّق فالراس – من الناحية التحليلية – بين الموارد الإنتاجية وبين الخدمات المشتقة منها ، فأطلق على جميع أنواع الموارد اسم "**رأس المال الثابت**" ، ووصفه بأنه كل السلع دائمة الاستعمال ، وكل أشكال الثروة التى لا تستهلك إلا على المدى الطويل ، وكل أنواع المنفعة المحددة القدر التى تبقى بعد استعمالها الأول . أما الخدمات المشتقة ، فقد عبّر

---

(١) راجع للمؤلف فكر كارل منجر Karl Menger بالتفصيل ، المرجع السابق ، ص ٧٦٦-٧٦٨ .

(٢) Leon Walras (1834-1910) , Elements of Pure Economics (1874) .

راجع أيضًا للمؤلف المرجع السابق ، ص (٧٢٧-٧٤٩) .

عنها فالراس بأنها كل أنواع الثروة التى تُستهلك مباشـرة أو تُستخدم دفعة واحـدة ، بحيث لا يكون لها وجود بعد استعمالها الأول .

ولا ينكر فالراس أن النوع المعيَّن من الثروة قد يكون بمثابة رأس المال أو بمثابـة خدمة مشتقة حسب نوع الاستعمال الذى توجَّه إليه ، ومن ثـم فـإن رأس المـال – فـى هذا المعنى – قد لا يكون ذا كيان مادى ، شانه فى ذلك شأن الخدمة المشتقة منه ، ومع ذلك فالعلاقة الأساسية بينهما – بغض النظر عما إذا كانا ذا كيان مادى أو لامـادى – تنطوى دائمًا على أن من طبيعة رأس المال توليد الخدمة ومن طبيعة الخدمة أنها تتولد من رأس المال بطريق مباشر أو غير مباشر . ومن الجلى أن هذا التمييز بـين المـورد الإنتـاجى وبين الخدمة المشتقة منه أساسـى بالنسبـة لدراسة نظرية الإنتـاج بمفهومـها الصحيـح ، **لأن المنظمين لا يحتاجون إلى "المـوارد الإنتاجيـة" فى حد ذاتها وإنما إلى الاسـتعمال المؤقت لها فى صورة خدمات مشتقة .**

ويستطرد فالراس فى تحليلـه منوهـا بـأن كـلا مـن رأس المـال ومـن الخدمـات المشتقة ينقسم إلى مجموعات ثلاث رئيسية : رأس مال الأرض ، ورأس المال الشـخصى (اللامادى) ورأس المال الاستثمارى فى معناه الصحيح . ومع انه يتراءى أن هذا التقسيم يتسق ظاهريًا مع الفكر التقليدى حول المـوارد الإنتاجيـة ، إلا أن فـالراس يضفـى عليـه معنى جديدًا ينطوى أساسًا على أن طبيعة كل مجموعة تختلف عن الأخرى . إذ أن رأس مال الأرض غير قابل للزيادة أو النقصان على اعتبار أن قدرة الإنسان على إنتاج أنواعـه المختلفة ، أو القضاء عليها ، تكاد أن تكـون منعدمـة . أمـا رأس المـال الشـخصى فـهو طبيعى لامادى غير أنه من الممكن القضاء عليه إما بالاستعمال أو بمحض المصادفة . وأما رأس المال الاستثمارى فهو عرضة للزيادة أو النقصان فى إنتاجه، فضلاً عـن أنـه عرضـة للقضاء عليه.

ويذهب ڤالراس إلى أبعد من هذا المدى فى تحليله ، إذ يقرر أن كل مجموعة من هذه المجموعات الثلاث الرئيسية تنقسم بدورها إلى نوعين رئيسيين على أساس ما إذا كان استخدام كل مفردة من مفردات كل مجموعة يوجَّه لأغراض الإنتاج أو الاستهلاك، بمعنى أن كل نوع من الأنواع المختلفة لرأس مال الأرض ورأس المال الشخصى ورأس المال الاستثمارى قد يُستخدم إما فى عمليات الإنتاج **(إنتاج سلع أخرى)** أو فى عمليات الاستهلاك المباشر . أما الأنواع الأخرى من الخدمات فإن ڤالراس يجرى تقسيمها إلى نوعين رئيسيين : خدمات موجهة لأغراض الاستهلاك وتشمل جميع أنواع السلع الاستهلاكية التى تفنى فى أيدى المستهلكين وخدمات موجهة لأغراض الإنتاج وتشمل جميع المواد الأولية التى تفنى فى أيدى المنتجين .

ثم أراد ڤالراس بعد ذلك أن يستكمل الصورة التى أبرزها فى تحليله لكل من عمليات الإنتاج وعمليات الاستهلاك ، فحاول أن يربط بينها عن طريق قيام نوعين من الأسواق : أسواق الخدمات الإنتاجية وأسواق السلع الاستهلاكية . وتجرى فى النوع الأول من الأسواق عمليات المبادلة فى الخدمات الإنتاجية المشتقة من رأس المال بمجموعاته الثلاث الرئيسية ، وتجرى فى النوع الثانى من الأسواق عمليات المبادلة فى المنتجات النهائية ، سواء كانت ذات كيان مادى أو كيان لا مادى .

١-٢/١ أسواق الخدمات الإنتاجية

فى هذا النوع الأول من الأسواق - أسواق الخدمات الإنتاجية - يظهر ملاك الخدمات الإنتاجية المشتقة **كبائعين** ، أما المنظمون فيظهرون **كمشترين** . غير أنه يلاحظ أن بيع الخدمات الإنتاجية لا يتضمن بالضرورة بيع السلع الرأسمالية ، وأن سعر كل خدمة إنتاجية يتحدد - فى وضع التوازن - بتعادل الطلب الكلى عليها مع عرضها الكلى فى سوقها الخاص . وتسمَّى هذه الأسعار **بالريع** لخدمات الأرض ، **والأجور** للخدمات الشخصية ، **والفائدة** لخدمات رأس المال .

١-٢/٢ أسواق السلع الاستهلاكية

أما النوع الثانى من الأسواق - أسواق السلع الاستهلاكية - فإنه يختص بالمبادلات في المنتجات النهائية ، ويظهر المستهلكون فى هذا الأسواق كمشترين ، كما يظهر المنظمون كبائعين ، وتتحدد أسعار هذه المنتجات النهائية - فى أوضاع التوازن - بتعادل الطلب الكلى عليها مع عرضها الكلى فى أسواقها الخاصة ، وهكذا يكتمل انسياب السلع داخل الاقتصاد القومى . غير أن فالراس يتقدم خطوة أخرى فى تحليله بمحاولة الربط بين هذين النوعين من الأسواق ، إذا يقرر أن ملاك الخدمات الإنتاجية (ملاك موارد الإنتاج التى تشتق منها هذه الخدمات : خدمات الأرض والعمل ورأس المال) يتسلمون دخولهم فى النوع الأول من الأسواق (أسواق الخدمات الإنتاجية) ثم يذهبون بهذه الدخول لإنفاقها على المنتجات النهائية فى النوع من الأسواق (أسواق السلع الاستهلاكية) . أما المنظمون فإنهم يتسلمون حصيلة مبيعات منتجاتهم النهائية فى النوع الثانى من الأسواق (أسواق السلع الاستهلاكية) ، لينفقون منها على شراء الخدمات الإنتاجية فى النوع الأول من الأسواق (أسواق السلع الاستهلاكية) . وهكذا تكتمل دائرة الإنفاق النقدى فى المجتمع الاقتصادى .

١-٣ مشكلات الموارد عند الكتاب المحدثين

إن هذه الجزئية فى الفكر الاقتصادى الحديث تبرز أربع مشكلات فيما يتعلق بموضوع الموارد الإنتاجية :

- مشكلة التقسيم الثلاثى للموارد .
- مشكلة قابلية الموارد للتجزئة .
- مشكلة الإحلال .
- مشكلة معاملات الإنتاج .

وذلك على نحو ما يلى :

أولاً : مشكلة التقسيم الثلاثي للموارد

لا يعترف الفكر الاقتصادي الحديث بالتقسيم الثلاثي التقليدي للموارد الإنتاجية . نجد مثلاً أن جون هيكس[1] ينتقد هذا التقسيم على أساس أن ثمة صعوبات عملية في التمييز – على وجه الدقة – بين الأرض ورأس المال ، وأن أية محاولة في سبيل هذا التمييز سوف تثير مسائل تاريخية معقدة يتعذر معها الفصل بين ما هو من صنع الإنسان وما من مواهب الطبيعة . وهنا إذا ما اختلط رأس المال بالأرض على مدار أحقاب طويلة من الزمن ، وتعذر التمييز بينهما من الناحية العملية، وإذا ما أخذنا بالنظرة الحديثة إلى "التنظيم" على أنه نوع من العمل ، وإن تسامى كثيراً عن أنواعه الأخرى ، فقد نخلص من ذلك إلى أن الأدبيات الاقتصادية الحديثة تنزع إلى اعتبار الموارد الإنتاجية على نوعين رئيسيين : رأس المال و العمل ، وأن كلاً من هذين النوعين الرئيسيين يشتمل – في ذات الوقت – على أنواع متعددة غير متجانسة من رأس المال والعمل .

غير أننا لو أخذنا بهذا **التقسيم الثنائي للموارد الإنتاجية** ، فلابد أن نعترف – ضمنا – باندماج الربح في الأجور تمشيًا مع اندماج التنظيم في العمل ، واندماج الريع في الفائدة تمشيًا مع اندماج الأرض في رأس المال . وإذا سلمنا بذلك ، فكيف نسلم – في ذات الوقت – في دراستنا للتوزيع بقيام دعائم نظريات مستقلة لكل من الريع والأجر . قد نضطر – في النهاية – وللأغراض التحليلية وحدها ، أن نأخذ بالتقسيم التقليدي للموارد ، لا على أنه تفسير للحقائق الاقتصادية، وإنما على أنه مجرد تبسيط لها.

(١) John R. Hicks , "The Social Framework" .

ثانيًا : مشكلة قابلية الموارد الإنتاجية للتجزئة

لقد كان ويكسل أبرز من أثار مشكلة قابلية الموارد الإنتاجية للتجزئة فى تحليله. وقد كان هذا قائمًا على أنه إذا كانت عدم قابلية الموارد للتجزئة مستديمة ، وعلى نطاق واسع فى بعض المنشآت الصناعية ، فقد تتناقص نفقتها المتوسطة بصفة دائمة مما لا يتسنى معه للمنافسة الكاملة أن تكون فى وضع مستقر فى المدى الطويل . ولكن ويكسل يعتقد بأن هذه الحالة نادرة فى الحياة العملية . ولذلك فمن الأوفق كثيراً افتراض قابلية تجزئة الموارد – أو عدم قابليتها للتجزئة – فى أضيق الحدود ، ومن ثم يمكن منحنيات النفقة المتوسطة للمنشآت الصناعية التى تعمل فى ظل المنافسة الكاملة أن تتخذ وضعها المألوف ، بما له من نهايات صغرى ونهايات كبرى فى المدى الطويل . وهنا تستطيع هذه المنشآت أن تصل إلى أوضاع توازنية مستقرة .

ثالثًا : مشكلة الإحلال

أما مشكلة الإحلال فقد أثارها كثير من الكتاب – فى عرضهم لنظرية الإنتاج – مثل مارشال ، ويكستيد ، باريتو ، منجر .

(أ) فكر مارشال حول مشكلة الإحلال

يقرر مارشال[1] أن المنظم يسعى دائمًا تحت وطأة المنافسة والرغبة الملحة فى تحقيق أقصى الأرباح ، إلى إحلال الموارد الإنتاجية الأرخص محل الموارد الإنتاجية الأغلى فى سعرها ، حيث يقاس رخص السعر أو غلوه بدلالة الناتج مقسومًا على النفقة .

---

(1) Alfred Marshall (1843-1924) , Principles of Economics .

أنظر أيضًا للمؤلف "تطور الفكر الاقتصادى – قديمًا وحديثًا" من ٥٣٥ وما بعدها .

(ب) فكر ويكستيد[1] حول مشكلة الإحلال

أما ويكستيد فهو من الكتاب الذين تعمقوا فى دراسة مبدأ الإحلال ، وخلص من دراسته إلى الافتراض المنطوى على إمكان إحلال أى مورد إنتاجى محل أى مورد إنتاجى آخر على نطاق واسع . إنما نلاحظ أن ويكستيد ينزع – فى تحليله – إلى اعتبار أن جميع الموارد الإنتاجية – حتى القدرة التنظيمية – قابلة للقياس الكمى بحيث يمكن مقارنة أى مورد بأى مورد آخر . كما يعتقد بأن هذا الإحلال يحدث عند الحد دون أن يؤثر على كمية الناتج . ومن هنا فإن ويكستيد يطلق على هذا الإحلال عند الحد اسم "الإحلال الحدى" ومع ذلك فإنه يرى – فى الوقت ذاته – أن هذا الإحلال الحدى كامل ، بما يتضمنه ذلك من إمكان حدوث التغير فى "معاملات الإنتاج".

(جـ) فكر باريتو حول مشكلة الإحلال

أما باريتو[2] فإن فكره حول مشكلة الإحلال يختلف تمامًا عن فكر ويكستيد، إذ أن باريتو لا يعترف بالإحلال الكامل بين الموارد ، وقد بنى اعتقاده هذا على أساس أن لبعض هذه الموارد علاقة دالية وحيدة بالناتج أو ببعض الموارد الأخرى . ويستتبع ذلك أن معاملات الإنتاج قد تكون ثابتة فى بعض الأحيان ، وقد تكون متغيرة فى أحيان أخرى . وعلى أية حال فإن جوهر تحليل باريتو لهذه المشكلة ينطوى – فى الواقع – على أنه لا ينبغى النظر إلى الموارد الإنتاجية على أن كلاً منها مستقل عن الآخر فى عملية الإنتاج ، إذ قد تكون هذه الموارد مرتبطة بعضها بالبعض أو بالناتج وفقًا لعلاقة دالية وحيدة ، وقد يكون هذا الارتباط قائمًا على أكثر من علاقة دالية .

---

(1) Philip H. Wichsteed , "Commonsense of Political Economy" .

(2) Vilifredo Pareto (1848-1923) , "Coure d' Economie Politiqe" . 2 Vol. 1896-1897

رابعًا : مشكلة "معاملات الإنتاج"

وأما **كارل منجر**[1] فقد ركز على مشكلة "معاملات الإنتاج" ، وهنا نجد أنه لم يعترف في تحليله بثبات "معاملات الإنتاج" ، حيث أن إدراكه للمشكلة كان مقصوراً على أن النسب التي يمكن للموارد الإنتاجية أن تتضافر على مقتضاها هي نسب متغيرة دائمًا . ولهذا نرى أن القانون الذي عُرف فيما بعد بقانون "النسبية" أو قانون "الإحلال" يستند إلى فكرة **منجر** في تغير "معاملات الإنتاج" .

غير أنه يجدر بالذكر أن الفكر التقليدي لم يغفل فكرة "الإحلال" أو "النسبية" ، إذ انطوى على إمكان التغير المطرد في تلك المقادير من **رأس المال والعمل معا** التي يمكن تطبيقها على مساحة معينة من الأرض ، وعلى أن هذا التغير في مقادير رأس المال والعمل معًا – مع افتراض ثبات مساحة الأرض – يؤدي إلى ظاهرة الغلة المتناقصة التي اتخذها **ريكاردو** أساسًا لنظريته المعروفة في الريع . أما **منجر** فقد خرج على هذا الفكر التقليدي المنطوي على ثبات النسبة بين العمل ورأس المال بوجه عام ، **مفترضًا تغير النسب بين جميع الموارد بما في ذلك العمل ورأس المال** . وما من شك أن هذا الافتراض يعتبر خطوة تقدمية بالغة الشأن لهذا الفكر التقليدي ، فقد كان لتقرير مبدأ النسبية أو قانون الإحلال أثره في إيجاد حل نظري مقنع لمشكلة توزيع الموارد على مختلف فروع النشاط الاقتصادي ، فضلاً عن أثره المباشر في إقامة دعائم نظرية الإنتاجية الحدية في التوزيع .

١–٤ مشكلة تعريف شخصية المنظم في الفكر التقليدي

غير أنه لا يمكن للموارد الإنتاجية على اختلاف أنواعها أن تتضافر تلقائيًا ، بعضها مع البعض ، في سبيل إنتاج سلعة أو خدمة معينة . لابد – إذن – من أداء وظيفة اقتصادية هامة ، وهي الجمع والتنسيق بين الموارد المختلفة بالنسبة الملائمة ، والمنظم هو

---

(١) كارل منجر Karl Menger – راجع للمؤلف المرجع السابق ص (٧٦٦-٧٦٨) .

الذى يؤدى هذه الوظيفة ، قراراته التنظيمية هى التى تحدد الأساليب الفنية فى الإنتاج ، بل وتتوقف عليها طبيعة هذا الإنتاج كمًا وكيفًا .

ومع ذلك نرى أن الكتاب التقليديين والمحدثين ، وإن اتفقوا فيما بينهم على تحديد دور المنظم فى العملية الإنتاجية على النحو المتقدم ، إلا أنهم اختلفوا فيما بينهم حول تعريف شخصية المنظم : أهو الرأسمالى أم متحمل المخاطر أم المدير الأخير؟ نجد مثلاً أن الكتاب التقليديين - وفى مقدمتهم جون استيوارت ميل - ينزعون إلى تعريف المنظم على نحو ما يلى :

"إن المنظم هو ذلك الشخص الذى يدفع من أمواله الخاصة أجور العمال ، ويزود المشروع بما يتطلبه من مبان وموارد وآلات ومعدات رأسمالية أخرى ، كما يحدد مقدار الناتج (من سلعة أو خدمة ما) والأسلوب الفنى فى الإنتاج وفقًا لمشيئته الخاصة" .

كما كان هؤلاء الكتاب التقليديون يعتقدون بأن عائد المنظم يتعادل مع عدد "دفعات" رأس المال الذى يموِّل به المشروع مضروبًا فى معدَّل الربح ، على اعتبار أن هذا المعدَّل موحد بالنسبة لجميع المنظمين فى ظروف المنافسة الكاملة . أما الفائدة من رأس المال فلم تكن مميزة عن الربح . بل مندمجة فيه ، على أساس أن المنظم يقوم بأعمال "الإدارة والتنظيم" فى المشروع الذى يوظف فيه رأس ماله الخاص ، ولا يغير من الوضع شيئًا أن المنظم يقترض كل أو بعض رأس مال المشروع .

وهنا يجدر التنويه إلى أن تعريف المنظم وتحديد عائده فى الفكر التقليدى كان متجاوبًا - إلى حد بعيد - مع الظروف الاقتصادية التى كانت سائدة فى العصر الذى عاش فيه جون استيوارت ميل ومعاصروه من الكتاب التقليديين ، فلم تكن ثمة منشآت تتخذ طابع الشركات المساهمة أو غيرها التى يمكن أن يستديم نشاطها دون انقطاع أو توقف ، بغض النظر عن تنقل ملكية أسهم رأس المال بين الأفراد ، بل كان النشاط

الاقتصادى قائمًا على شخصية المنظم ومقصورًا على عمليات متجددة مستقلة بعضها عن البعض إما فى ميدان المنافسة التجارية وإما فى ميدان المنافسة الصناعية . وكانت كل عملية تتطلب للمغامرة فيها "دفعة" معينة من رأس المال .

غير أنه يعاب على هذا الفكر التقليدى أنه ليست هناك أسباب معقولة تدعو إلى اعتبار العائد عن كل أنواع وأحجام رأس المال المستثمر موحدًا فى جميع الاستعمالات . وحتى لو فرضنا ، جدلاً ، قيام أية مبررات منطقية لتوحيد العائد - بوجه عام - فى مختلف فروع النشاط الاقتصادى ، فلا يمكن أن ينصرف معنى "معدل الربح" المضروب فى عدد "دفعات" رأس المال إلى "نسبة معينة" من رأس المال (مئوية مثلاً) ، وإنما إلى "قدر معين" من الربح منسوبًا إلى دفعة نمطية من رأس المال . كما أنه يعاب على هذا التعريف التقليدى للمنظم أنه لا يتوافق مع مقتضيات نظرية الإنتاجية الحدية فى التوزيع ، إذ أن نشاط المنظم بالصورة التى يتضمنها هذا التعريف لا يمكن أن يصبح موضوع المبادلة فى السوق بعدد متغيِّر من الوحدات ، كما مطلب هذه النظرية .

١-٥ فكرة المنظم عند فرانكلين نايت

ثم جاء فرانكلين نايت[1] بعد ذلك ليحطم فكرة المنظم فى المعنى التقليدى الذى يربط بين ملكية رأس المال وبين الرقابة عليه ، معللاً بأن المجتمع الاقتصادى الحديث يقوم - فى أساسه - على منشآت تتخذ فى شكلها القانونى طابع المساهمة الجماعية فى رأس المال ، مما يقتضى - بطبيعة الحال - ضرورة الفصل بين ملكية رأس المال وبين الرقابة عليه ، وما يستتبعه ذلك من التمييز بين مجموعتين من الأفراد فى مثل هذه المنشآت : مجموعة المساهمين وهم - فى رأى نايت - المثل الأعلى لفكرة التنظيم

(1) Franklin H. Knight, "Risk, Uncertainty and Profit".

راجع أيضًا للمؤلف "الاقتصاد التحليلى" ، ص (٩٥-٩٨) .

ومجموعة المديرين الأجراء الذين يقولون مهام الإدارة وفقًا للسياسات التي ينتهجها المساهمون والقرارات التي يصدرونها في اجتماعاتهم الدورية تنفيذًا لهذه السياسات .

ويبنى نايت اعتقاده هذا على أساس أن المساهمين وحدهم هم الذين يخاطرون بأموالهم في مختلف فروع النشاط الاقتصادى ، وأن المخاطرة برءوس الأموال هى الوظيفة الحقيقية للمنظم . أما الإشراف على سير الأعمال الرئيسية فهى مهمة إدارية وليست تنظيمية ، يقوم بها المديرون الأجراء لقاء أجر معين بوصفهم فئة من فئات العمال في المعنى الواسع لهذه الكلمة . ويخلص نايت من تحليله إلى أن الربح كجزاء أو عائد للمخاطرة لابد أن ينول برمته إلى المساهمين وحدهم .

وقد يمكن التوفيق بين نظرية نايت وبين نظرية الإنتاجية الحدية في التوزيع بالقول بأن العائد الإجمالى للمنظم (المساهمين) يتكون في الواقع من شقين :

□ الشق الأول

هو الفائدة التى يتقاضاها المنظم عن رءوس أمواله المستثمرة في المشروع ، وهذه الفائدة تتعادل مع قيمة ناتجه الحدى ، ونعنى بذلك قيمة ما يضيفه المنظم عند الحد إلى قيمة الناتج الكلى للمنشأة .

□ الشق الثانى

هو فائض الربح الذى يتقاضاه المنظم مقابل المخاطرة بهذه الأموال المستثمرة .

(أ) تحليل فرانسيس إدجورث لدور المنظم

ونجد في تحليل فرانسيس إدجورث[1] تأييدًا لهذه الفكرة ، إذ يؤكد أنه لابد من افتراض وجود عائد للمنظم ، وإلا فما الهدف الذى يسعى إليه في توسيع دائرة

---

(1) Francis Y. Edgeworth (1845-1926).

- "Mathematical Psychics" (1881).
- "Analysis of Profit", Journal of Political Economy, Vol. 30 No. 278 (1925).

راجع أيضًا للمؤلف : "تطور الفكر الاقتصادى – قديمًا وحديثًا ومعاصرًا" ص (٧٥١-٧٥٦) .

نشاطه ؟ كيف يتسنى للمنظم أن يحقق دخلاً كبيراً ، ثم يسعى إلى الحصول على دخل أكبر ، إذا كنا نفترض أنه لا يتعرض لتحقيق الربح أو تحمل عبء الخسارة ؟ بيد أن إدجورث كان يؤمن - في الوقت ذاته - بأنه لا يمكن تصور دور المنظم في اقتصاد "استاتيكي" تسوده ظروف المنافسة الكاملة ، لأن المخاطرة تقتضي الجهل بالمستقبل في اقتصاد "ديناميكي" متحرك لا يستقر على حال ، فيحقق المنظم الربح ، إذا تحققت تنبؤاته عن المستقبل - وهي التنبؤات التي يبنى عليها قراراته التنظيمية - وهنا يكون الربح جزاء المخاطرة ، أو يمنى بالخسارة إذا لم تتحقق هذه التنبؤات .

(ب) تحليل فيليب ويكستيد لدور المنظم

أما **فيليب ويكستيد Philip Wicksteed** فهو يؤكد أيضًا هذه الفكرة التي نادى بها **أدجورث** عن دور المنظم ، إذ يعتقد هو الآخر أن هذا الدور يختفي تمامًا في الاقتصاد "**الاستاتيكي**" حيث تكون أرصدة الموارد الإنتاجية والمعرفة الفنية وأذواق المستهلكين ثابتة ، وحيث تتم العملية الإنتاجية بنفس الأفراد وبنفس الأسلوب الفني في الإنتاج وعلى وتيرة واحدة دائمًا .

ونضيف إلى تعليق كل من **أدجورث وويكستيد** على فكرة المنظم أن التوقعات تلعب دوراً هامًا في النشاط الاقتصادي إذا كان "ديناميكيًا" ، وكان المنظم يواجه - في إصداره لقراراته التنظيمية - مستقبلاً مجهولاً ، إذ قد تصح توقعاته فيحقق الربح وقد تخطئ توقعاته فيحقق الخسارة . لا غرو ، إذن ، إذا برزت "**نظرية التوقعات**"[1] على أيدي **شاكلز Shakles** والمشايعين له في التحليل الاقتصادي الحديث لسلوك المتغيرات الاقتصادية بوجه عام . كما نضيف أنه إذا سلمنا بالمعاني الضمنية لهذه النظرية ، فإن تقدير عائد كل مورد من الموارد الإنتاجية لابد أن يكون على أساس **الإنتاجية الحدية** المتوقعة لهذا المورد .

(1) Theory of Expectations .

(جـ) تحليل جون ب. كلارك لدور المنظم

بيد أننا يجب ألا نغفل موقف جون ب. كـلارك John B. Clark من نظرية نايت ، إذ أنه ينظر إلى الوظيفة التنظيمية على أنها نوع من "العمل" ، وأنـها تسـتهدف التنسيق بـين الموارد الإنتاجيـة . وتظـهر هـذه الوظيفـة فجـأة ، حالمـا تحـدث التغيرات "الديناميكية" ، كما أنها تختفي فجأة ، حالما تتلاشى هذه التغيرات . وهنا يصبح المنظم بمثابة المشرف الذي يتقاضى أجرًا ، شأنه في ذلك شأن الفئات الأخرى من العمـال . وينتقد نايت موقف كلارك موضحًا أن الربح لا ينشأ من التغير "الديناميكي" فـي حـد ذاته ، وإنما ينشأ من جهل المنظم بالمستقبل الذى يتأتى من التغير التاريخي . وعلى ذلـك فالنقطة الجوهرية في دور المنظم هي مواجهته لمستقبل مجهول وتعرضـه للمخـاطرة تبعًـا لذلك ، لأن قراراته بالنسبة لهذا المستقبل قد تخطئ تارة وتصيب أخرى .

(د) فكرة المنظم المنعدم الربح

ومع أنه قد استقرت دعائم نظرية نايت في الأدبيات الاقتصادية الحديثـة إلا أن مكانتها قد تزعزعت بفكرة "المنظم المنعدم الربح" ، وهى تلك الفكـرة التى كـان قـد تزعمها فالراس ، ثم احتضنها باريتو وبارون ، وطورها شومبيتر أخيرًا .

إذ يعتقد بارون[١] أن فكرة التنظيم تقوم – في العصر الحديث – على المنظمين الذين يستأجرهم حملة الأسهم ، بمعنى أن المنظمين هم المديرون الأجراء فى المنشآت التى تتخذ طابع الشركات المساهمة . وتبعًا لذلك ، فإن المنظم – فى هذا المعنى – لا يحصل إلا على دخل للقدرة التنظيمية، وهو – فى جوهره – أجر يتعادل مع قيمة ناتجه الحدى.

غير أننا نجد أن فرانسيس ى. أدجورث[٢] وإن عارض هـذه الفكـرة معارضـة قوية في مبدأ الأمر ، لأنه لم يكن يتصور مجتمعًا تقوم فيه فكرة التنظيم على أساس انعدام

(١) Baron N., "British Trade Unions".

(٢) Francis Y. Edgeworth, op. Cit.

الربح ، إلا أنه وافق عليها في النهاية ، وبنى عليها آراءه في تطبيق نظرية الإنتاجية الحدية على عائد التنظيم ، وذلك تأسيسًا على أن المنظمين - وهم المديرون الأجراء - يتنافسون على الوظائف التنظيمية إلى الحد الذى لا يتسنى معه لأى منظم أن يحصل على أكثر من قيمة ناتجه الحدى . وقد توصل **أدجورث** - على هذا الأساس - إلى إثبات النظرية العامة للإنتاجية الحدية التى يمكن أن تنطبق على جميع الموارد بما فى ذلك مورد التنظيم .

١-٦ فكرة المنظم عند جوزيف شومبيتر

غير أن **جوزيف شومبيتر**[1] تلقى هذه الفكرة من هؤلاء الكتاب - **فالراس وباريتو وبارون** - ثم طورها تطويراً يتسق مع الظروف الاقتصادية الحديثة التى عاصرها فى العالم الغربى . إذ يعتقد بأن المنظم فى الشركات المساهمة هو المدير الأجير الذى يواجه المستقبل المجهول من جانب ومنافسة المنظمين الآخرين فى دائرة نشاطه من جانب آخر . وما دام هناك فاصل زمنى بين الإنتاج والطلب على المنتجات ، فلا يمكن لهذا المنظم أن يتفوق على منافسيه إلا **بالقدرة الابتكارية** . ويعنى **شومبيتر** بالابتكار :

- إنتاج منتجات جديدة لم تكن معروفة من قبل .
- إنتاج منتجات قديمة بأساليب حديثة فى الإنتاج .
- غزو الأسواق الجديدة .

ولذلك يرى شومبيتر أن **ربح المنظم هو عائد الابتكار ، وليس عائد المخاطرة** .

ولكن يوخذ على نظرية **شومبيتر** أمران :

الأمر الأول

هو أن الربح كعائد للابتكار لا يئول جميعه فى الحياة العملية إلى طبقة المديرين الأجراء بوصفهم منظمين فى الشركات المساهمة ، بل إن جزءًا منه يئول إليهم فى

---

(1) Joseph A. Schumpeter, "Capitalism, Socialism and Democracy".

راجع أيضًا للمؤلف "الاقتصاد التحليلى" ، ص (٩٨-١٠١) .

شكل أجور وأسهم تمتع ومكافآت . أما الجزء الآخر ، فإنه يئول إلى المساهمين ، ولذلك فلا يمكن أن ننظر إلى عائد الابتكار على أنه "**فائض الربح**" فى نظرية **شومبيتر** ، بل على أنه مزيج من الأجر والربح معًا .

الأمر الثانى

هو أن **شومبيتر** لا يعتبر فى نظريته إلا أن الابتكار وحده هو منشأ الربح ، مستبعدًا من إطاره التحليلى كل أثر للمخاطرة فى تحقيقه . قد نسلِّم مع **شومبيتر** بأن أرباح المنشأة تتزايد بزيادة القدرة الابتكارية للمدير الأجير ، ونسلم معه بأن المساهمين فى الشركات المساهمة لا يقومون إلا بدور سلبى فى إدارتها ، ولكننا لا نسلِّم معه – فى ذات الوقت – بأن مخاطرة المساهمين بأموالهم فى أى مشروع لن يكون لها أى عائد على الإطلاق . وإذا كان **شومبيتر** يعتقد بأن الوظيفة التنظيمية هى الابتكار وليست المخاطرة ، فكيف يبرر ما يحدث فى الحياة العملية من توزيع الأرباح على المساهمين ؟

بل إننا لا نعدو الحقيقة ، إذا ذكرنا أن المنظم – فى المعنى الذى تتضمنه نظرية **شومبيتر** – **يتحمل هو الآخر نوعا من المخاطرة** ، حيث أنه يخاطر برأس ماله فى المشروع الذى يتولى الإشراف عليه ، كما يخاطر بسمعته كمنظم ، لأنه لو فشل فى أداء وظيفته التنظيمية ، وعجز عن إثبات قدرته الابتكارية تحت وطأة المنافسة ، فقد تضيع أمواله المستثمرة فى المشروع ، كما تسوء سمعته كمنظم مما قد يتعذر معه أن يجد له مكانًا فى أى مشروع آخر .

١-٧ محاولة التوفيق بين نظرية نايت ونظرية شومبيتر

وفى ضوء النقد الموجَّه إلى نظرية **شومبيتر** من حيث أن ربح المنظم هو عائد الابتكار ، وأن الابتكار وحده هو منشأ الربح ، نرى أنه من الممكن التوفيق بين وجهتى نظر **فرانكلين نايت وجوزيف شومبيتر** حول فكرة المنظم على اعتبار أن **الوظيفة التنظيمية تشمل دائمًا عنصرين هما عنصر الابتكار وعنصر المخاطرة** إذ كان

الرأسماليون الذين يستثمرون رءوس أموالهم الخاصة فى المشروعات الفردية ، أو فى المشروعات ذوات المسئولية التضامنية ، هم المنظمون الذين يملكون رأس المال ، ويديرونه بأنفسهم وتحت مسئوليتهم ورقابتهم الشخصية ، فكانوا بهذه المثابة يسودون الوظيفة التنظيمية بشقيها ، أى بوصفهم مبتكرين ومخاطرين فى ذلت الوقت . وكان الربح الذى يحققونه فى نشاطهم التجارى أو الصناعى مزيجاً من عائد الابتكار وعائد المخاطرة .

ولكن لما أن تطورت الأشكال القانونية للمشروعات المسايرة التطور الصناعى الكبير الذى برزت معالمه فى العالم الغربى بعد الثورة الصناعية ، وأصبحت المشروعات فى كثير من الصناعات تتطلب رءوس أموال هى من الضخامة بحيث كان من المتعذر على الرأسمالى وحده ، أو جماعة قليلة من الرأسماليين ، أن تمولها وحدها ، برزت فكرة الشركات المساهمة وذات المسئولية المحدودة للتغلب على صعوبات التمويل ، وإمكان الحصول على الموارد المالية الضخمة التى يقتضيها النهوض بمثل هذه المشروعات .

غير أن نشأة هذا الشكل القانونى الجديد للمشروعات جعل من المتعذر على الممولين لها – لكثرة أعدادهم – أن يقوموا بمهام الوظيفة التنظيمية بشقيها ، فاستعانوا فى ذلك بالمديرين الأجراء ، مما أفضى – بطبيعة الحال – إلى الفصل بين شقى هذه الوظيفة، **أى إلى انفصال ملكية رأس المال وما يرتبط بها من مخاطرة ، وإدارة رأس المال وما يرتبط بها من قدرة ابتكاريه .**

وفى هذا الضوء ، أصبحت هناك فئتان مسئولتان عن الوظيفة التنظيمية فى اقتصاد المجتمع الحديث :

- **فئة محترفة من المديرين الأجراء** الذين يديرون رأس المال بما هم من قدرة ابتكاريه على ضوء خبرتهم وتجاربهم وحساسيتهم لأحوال السوق وتقلباته .
- **فئة المساهمين** الذين يمتلكون رأس المال ويتحملون نتائج المخاطرة به .

ومن هنا يمكن النظر إلى عائد المديرين على أنه عائد الابتكار وحده فى صورة أجر ، وإلى عائد المساهمين على أنه عائد المخاطرة برأس المال فى صورة ربح .

وبناء على كل ما تقدم ، ينبغى أن تفترض – فيما يتلو من تحليل للتقسيمات المختلفة لهيكل السوق – الأخذ بالتقسيم التقليدى للموارد الإنتاجية على أنه مجرد تبسيط للحقائق الاقتصادية وللأغراض التحليلية وحدها كما سبق بيانه ، فضلاً عن الأخذ بفكرة الإحلال الحدى بين الخدمات الإنتاجية المشتقة من الموارد ، بما يتضمنه ذلك من التغير فى معاملات الإنتاج ، مع الأخذ فى الاعتبار بالنظرة الواقعية لفكرة المنظم على أساس الجمع بين عنصرى الابتكار والمخاطرة .

وأخيراً ، إذ يستهدف هذا البحث دراسة التقسيمات المختلفة لهيكل السوق على أساس التحليل المقارن ، فلسوف نبدأ خطة البحث بالتوازن الفنى كفكرة "تكنولوجية" داخل المشروع ، ثم التوازن السوقى كفكرة اقتصادية تربط بين السوق وبين "تكنولوجية" الإنتاج ، ثم الهياكل المختلفة للسوق ، بدءاً بالحالة المتطرفة للمنافسة الكاملة ، ثم المنافسة الاحتكارية (المنافسة غير الكاملة)، ثم منافسة القلة (احتكار القلة)، وانتهاء بالاحتكار البحث كحالة متطرفة أخرى . وبعد ما نتعرف على هذه الأنواع المختلفة من المنافسة والاحتكار ، تجرى البحث فى المعايير التى يمكن اتخاذها لقياس درجة الاحتكار فى كل نوع من الأسواق ، وفى مزايا ومساوئ الاحتكار ، وفى الأساليب المختلفة لتنظيم هذا الاحتكار .

***

الفصل الثانى

التوازن الفنى والتوازن السوقى للمنشأة بإشراف المنظم

تتناول نظرية الإنتاج حل مشكلتين وثيقتى الارتباط يواجههما المنظم دائمًا فى غمرة نشاطه الاقتصادى :

المشكلة الأولى

هى مشكلة فنية تتناول البحث فى اختيار تلك الأساليب الفنية فى الإنتاج التى يتسنى بموجبها للمنظم أن ينتج أى حجم معيَّن من الناتج بأدنى نفقة ممكنة . ويصل المنظم إلى وضع التوازن الفنى - التوازن الدال على أدنى النفقة - عندما يتم اختياره لكل أسلوب فنى يمكن أن يستخدمه فى إنتاج أى حجم معيَّن من الناتج بأدنى النفقة .

المشكلة الثانية

وهى التى تبدأ من حيث تنتهى المشكلة الأولى ، إذ أنه حالما يواجه المنظم أحجامًا مختلفة من الناتج يستطيع من الناحية الفنية أن ينتج كل منها بأدنى النفقة ، فلابد أن يواجه بعد ذلك مشكلة اختيار حجم معيَّن من الناتج - من بين هذه الأحجام الممكنة - يستطيع بموجبه أن يحقق أقصى الربح الكلى ، فإذا ما انتهى المنظم إلى هذا الاختيار ، فإنه يصل إلى وضع التوازن السوقى .

٢-١ التوازن الفنى للمنشأة[١]

بيد أننا سوف نرى - فيما نعرض له من تحليل - أن نظرية المنشأة - كتعبير نظرى لاقتصاد السوق تسير فى محاذاة نظرية سلوك المستهلك فى بعض النواحى ، إذ إن النظريتين تجمعهما وحدة المبدأ الاقتصادى ، ونعنى به "**مبدأ الحد الأقصى**" . إذ أن المنشأة الفردية - وهى الوحدة الاقتصادية فى نظرية الإنتاج - تحاول تحقيق **أقصى الربح** بإنفاقها المتغيِّر على الخدمات الإنتاجية فى سبيل إنتاج منتَج معيَّن بأدنى نفقة ممكنة . أما المستهلك الفردى - وهو الوحدة الاقتصادية فى نظرية سلوك المستهلك - فإنه يحاول تحقيق **أقصى الإشباع** بالطريقة التى ينتهجها فى إنفاق دخله المحدود على مختلف السلع الاستهلاكية .

غير أن ثمة طريقتين بديلتين فى دراسة التوازن الفنى للمنشأة فى نظرية الإنتاج :

الطريقة الأولى

وهى **الطريقة التقليدية** على أساس تناسب قيم المنتجات الحدية للخدمات الإنتاجية مع أسعار هذه الخدمات ، وهى تناظر الطريقة التقليدية فى نظرية سلوك المستهلك على أساس تناسب المنافع الحدية للسلع مع أسعار هذه السلع .

الطريقة الثانية

وهى **الطريقة الحديثة** على أساس استخدام منحنيات الناتج المتساوى **Isoquats** ومنحنيات النفقة المتساوية **Isocosts** وهى تناظر منحنيات السواء وخطوط السعر على التوالى فى نظرية سلوك المستهلك .

٢-١/١ الطريقة التقليدية فى التوازن الفنى للمنشأة

وتبدأ الطريقة التقليدية فى التوازن الفنى للمنشأة بتحليل دوال الإنتاج للتوصل - بعدئذ - إلى وضع التوازن الفنى للمنشأة ، وهو التوازن المنطوى على اختيار أفضل

---

(١) راجع بالتفصيل للمؤلف "الاقتصاد التحليلى" ، المرجع الأسبق ، ص (١٠٢) وما بعدها .

مجموعة من الخدمات الإنتاجية المشتقة من موارد الإنتاج ، يمكن بموجبها إنتاج أى حجم معيَّن من الناتج بأدنى نفقة ممكنة .

وتسمَّى العلاقة بين الخدمات الإنتاجية الداخلة **Inputs** والمنتجات النهائية الخارجة **Outputs** بدالة الإنتاج ، إذ تدل – فى الواقع – على ذلك المقدار من الناتج الذى يتسنى للمنشأة أن تنتجه ، إذا كانت لديها مقادير معيَّنة من الخدمات الإنتاجية المشتقة من موارد الإنتاج (**خدمة العمل وخدمة رأس المال**) كما يوضحه الجدول الآتى :

*** جدول رقم (١) دوال الإنتاج ***

عدد وحدات خدمة العمل		١	٢	٣	٤
عدد وحدات خدمة رأس المال	١	٧٠	١٠٠	٢٥	١٤٠
	٢	١٠٠	١٤٠	١٧٥	٢٠٠
	٣	١٢٥	١٧٥	٢١٠	٢٤٢
	٤	١٤٠	٢٠٠	٢٤٢	٢٨٠

ويدل الجدول السابق على وجود أكثر من علاقة دالية فى إنتاج الناتج المساوى ١٤٠ وحدة مثلاً ، إذ يتسنى للمنشأة إنتاجه بثلاثة أساليب فنية بديلة يوضحها الجدول الآتى :

*** جدول رقم (٢) الأساليب الفنية البديلة ***

فى إنتاج الناتج المساوى ١٤٠وحدة

	وحدات خدمة رأس المال	وحدات خدمة العمل
أ	١	٤
ب	٢	٢
جـ	٤	١

وينطبق نفس التحليل على الناتج المساوى (١٠٠) وحدة و(١٢٥) وحدة و(١٧٥) وحدة و(٢٠٠) و(٢٤٢) وحدة . إذ يدل الجدول الأسبق على أن ثمة أكثر من علاقة دالية واحدة فى إنتاج مختلف هذه الأحجام من الناتج . وإذ تنتهى مهمة الخبراء الفنيين عند حد إرشاد المنشأة إلى مختلف الأساليب الفنية فى إنتاج أى ناتج معيَّن على اعتبار أن أى أسلوب فنى يتساوى فى نظرهم مع أى أسلوب فنى آخر فى إنتاج هذا الناتج ، وتبدأ مهمة المنظم بعد ذلك فى اختيار ذلك الأسلوب الفنى الذى يتسنى بموجبه إنتاج هذا الناتج بأدنى نفقة ممكنة . ومن ثم إذا واجه المنظم الأساليب الفنية البديلة الثلاثة فى إنتاج الناتج المساوى (١٤٠) وحدة يتضمنها الجدول السابق ، فلابد أن يختار أسلوبًا فنيًا واحدًا من بين الأساليب الثلاثة التى تمثلها المجموعات أ ، ب ، جـ من خدمة رأس المال وخدمة العمل ، لكى ينتج الناتج المساوى (١٤٠) وحدة وإنما **بأدنى نفقة ممكنة** .

غير أن جدول دوال الإنتاج يدل أيضًا على أن الناتج الحدى لوحدات الخدمة الإنتاجية المتغيرة يتناقص تدريجيًا – على الأقل بعد نقطة معينة – إذا كانت وحدات الخدمات الإنتاجية الأخرى ثابتة . لنفرض أن الخدمات الإنتاجية – اللازمة لإنتاج أى ناتج معيَّن – تتمثل فى خدمة العمل وخدمة رأس المال وفقًا للتقسيم الثنائى لموارد الإنتاج ، وأن وحدات خدمة العمل ثابتة ، أما وحدات خدمة رأس المال فهى متغيرة . لنفرض – بعد ذلك – أننا نبدأ بمجموعة مكونة من وحدتين من خدمة العمل ووحدة واحدة من خدمة رأس المال ، فإن المنشأة تنتج الناتج المساوى (١٠٠) وحدة ، كما يوضحه الجدول الأسبق لدوال الإنتاج . غير انه إذا افترضنا ثبات وحدات خدمة العمل عند هاتين الوحدتين ، ثم أضفنا إليهما الوحدة الثانية ، ثم الثالثة ، ثم الرابعة من وحدات خدمة رأس المال على التوالى ، فما هو الناتج الحدى المترتب على إضافة هذه الوحدات المتعاقبة من خدمة رأس المال إلى وحدتين من خدمة العمل ؟ يمكن أن نلخص الإجابة عن هذا التساؤل فيما يلى :

الناتج الحدى المترتب على إضافة الوحدة الثانية من خدمة رأس المال = ١٤٠ - ١٠٠ = ٤٠ وحدة .

الناتج الحدى المترتب على إضافة الوحدة الثالثة من خدمة رأس المال = ١٧٥ - ١٤٠ = ٣٥ وحدة .

الناتج الحدى المترتب على إضافة الوحدة الرابعة من خدمة رأس المال = ٢٠٠ - ١٧٥ = ٢٥ وحدة .

ويتضح من هذه المقارنة أن الناتج الحدى يتناقص تدريجيًا من ٤٠ إلى ٣٥ وحدة إلى ٢٥ وحدة . وتدل هذه النتيجة - بطبيعة الحال - على أن الغلة تتناقص بافتراض ثبات وحدات خدمة إنتاجية معيَّنة وتغير وحدات الخدمة الإنتاجية الأخرى ، وتُعرف هذه الظاهرة **بقانون تناقص الغلة** .

وتدل هذه المقارنة ، أيضًا ، على أن الزيادة فى وحدات خدمة رأس المال مع ثبات وحدات خدمة العمل ، تؤدى إلى زيادة إنتاجية العمل . إذ يدل الجدول الأسبق لدوال الإنتاج على أن وحدتين من العمل تنتجان ١٤٠ وحدة من الناتج ، إذا استخدمنا وحدتين من خدمة رأس المال ، ولكنهما تنتجان ١٧٥ وحدة من الناتج ، إذا استخدمنا ثلاث وحدات من خدمة رأس المال ، وتنتجان ٢٠٠ وحدة من الناتج ، إذا استخدمنا أربع وحدات من خدمة رأس المال .

غير أن ظاهرة تناقص الغلة لا تنشأ ، إذا زادت وحدات الخدمات الإنتاجية بنسبة واحدة ، إذ أن هذه الزيادة تفضى إلى زيادة الناتج الحدى بنفس النسبة . ومن واقع الجدول الأسبق لدوال الإنتاج ، يمكن أن نستدل على ذلك فيما يلى :

الناتج الحدى المترتب على إضافة الوحدة الثانية من كل من خدمة العمل ورأس المال = ١٤٠ - ٧٠ = ٧٠ وحدة .

الناتج الحدى المترتب على إضافة الوحدة الثالثة من كل خدمة العمل ورأس المال = ٢١٠ - ١٤٠ = ٧٠ وحدة .

الناتج الحدى المترتب على إضافة الوحدة الرابعة من كل من خدمة العمل ورأس المال = ٢٨٠ - ٢١٠ = ٧٠ وحدة .

غير أن المنظم ، إذ يواجه أكثر من علاقة دالية واحدة فى إنتاج أى مقدار معيَّن من الناتج ، لابد أن يختار تلك العلاقة الدالية التى تصل به إلى وضع التوازن الفنى ، أى ذلك الوضع الذى يتسنى عنده إنتاج أى مقدار من الناتج بأدنى نفقة ممكنة كما سبق البيان . ويسترشد المنظم فى اختياره لتلك العلاقة الدالية التى تصل به إلى وضع التوازن الفنى بإحدى العلاقتين الآتيتين :

العلاقة الأولى

إذا كانت النسبة بين الناتجين الحديين لأية خدمتين إنتاجيتين - أ ، ب مثلاً - تساوى النسبة بين سعرى هاتين الخدمتين الإنتاجيتين $س_أ$ ، $س_ب$ على التوالى ، أى أن :

$$\frac{\text{الناتج الحدى}_أ}{\text{الناتج الحدى}_ب} = \frac{س_أ}{س_ب}$$

مما يعنيه ذلك من أنه لو كان $س_أ$ وهو سعر الخدمة الإنتاجية أ ضعف $س_ب$ وهو سعر الخدمة الإنتاجية ب ، فإن المنظم يمضى فى استخدام المزيد من كل من وحدات أ ووحدات ب إلى الحد الذى يصبح عنده الناتج الحدى للخدمة الإنتاجية أ ضعف الناتج الحدى للخدمة الإنتاجية ب .

العلاقة الثانية

إذا كان الناتج الحدى عن كل وحدة من النقود تنفقها المنشأة على إحدى الخدمات الإنتاجية يتساوى مع النواتج الحدية عن كل وحدة من النقود تنفقها على الخدمات الإنتاجية الأخرى ، بمعنى أنه بافتراض أن $س_أ$ ، $س_ب$ ، $س_جـ$ تعبِّر مثلاً عن سعر كل وحدة من وحدات الخدمات الإنتاجية أ ، ب ، جـ على التوالى ، فإنه يمكن التعبير عن شرط التوازن الفنى - التوازن الدال على أدنى نفقة ممكنة - بالمعادلة الآتية :

$$\frac{\text{الناتج الحدى}_{أ}}{س_{أ}} = \frac{\text{الناتج الحدى}_{ب}}{س_{ب}} = \frac{\text{الناتج الحدى}_{جـ}}{س_{جـ}}$$

ويمكن أن نتوسع في هذه المعادلة بحيث تشمل أى عدد من الخدمات الإنتاجية المتغيرة التى يمكن للمنشأة أن تستخدمها فى العملية الإنتاجية . وتتضمن هذه المعادلة أيضًا انه بافتراض أن $س_{أ}$ ضعف $س_{ب}$ وثلاثة أمثال $س_{جـ}$ ، فإن أفضل النسب التى يمكن بمقتضاها الجمع بين هذه الخدمات الإنتاجية الثلاث – بغية الوصول بنفقة ناتج معيَّن إلى أدنى مستوى – هى تلك التى تفضى إلى أن يكون الناتج الحدى للخدمة الإنتاجية أ ضعف الناتج الحدى للخدمة الإنتاجية ب وثلاثة أمثال الناتج الحدى للخدمة الإنتاجية جـ . غير أنه تجدر الإشارة إلى أن القول بأن المنشأة تحصل على قدر معيَّن من الناتج بأدنى نفقة ممكنة هو تعبير آخر للقول بأن المنشأة تحصل على أقصى قدر من الناتج بنفقة إنتاجية معيَّنة .

ولكن ماذا يكون عليه الحال ، لو أن $س_{أ}$ ، وهو سعر الخدمة الإنتاجية أ ، ارتفع فى حين يظل $س_{ب}$ ، $س_{جـ}$ ثابتين على حالهما ؟ سوف يؤدى ذلك – بطبيعة الحال – إلى نقص الناتج الحدى عن كل وحدة من النقود تنفقها المنشأة على أ . وهنا يختل التوازن الفنى للمنشاة ويتحتم عليها – فى هذه الحالة – أن تتخلى عن بضع وحدات من الخدمة الإنتاجية أ وإحلال بضع وحدات من كل من الخدمة الإنتاجية ب والخدمة الإنتاجية جـ محلها .

إن هذا **الإحلال الحدى** بين الخدمتين الإنتاجيتين ب ، جـ وبين الخدمة الإنتاجية أ شرط أساسى للوصول إلى وضع توازنى جديد فى النهاية ، إذ يزيد الناتج الحدى للخدمة الإنتاجية أ عن كل وحدة من النقود بتناقص وحدات أ ، وينقص الناتج الحدى لكل من الخدمة الإنتاجية ب والخدمة الإنتاجية جـ عن كل وحدة من النقود بتزايد وحدات كل من الخدمة الإنتاجية ب والخدمة الإنتاجية جـ ، وذلك تطبيقًا لقانون

تناقص الغلة ، إلى أن يعود التناسب مرة ثانية بين النواتج الحدية لهذه الخدمات الإنتاجية وبين أسعارها . بيد أنه يلاحظ أن وضع التوازن الفنى الجديد يتضمن استخدام عدد من وحدات كل من الخدمة الإنتاجية ب والخدمة الإنتاجية جـ أكبر من ذى قبل .

٢-١/٢ الطريقة الحديثة فى التوازن الفنى للمنشأة

وتفسرُّ هذه الطريقة الحديثة - كالطريقة التقليدية السابقة - تلك المبادئ التى تكمن وراء التوازن الفنى للمنشأة الفردية . ولسوف نبدأ أولاً **بمنحنيات الناتج المتساوى** التى تعبِّر هندسيًا عن الإمكانيات الفنية المختلفة التى تواجه المنشأة فى عملية الإنتاج ، ثُم تدخل فى التحليل **خطوط النفقة المتساوية** ، لنصل إلى وضع التوازن الفنى . غير أننا سوف نستخدم الطريقة التقليدية فى تفسير وضع التوازن الفنى وفقًا للطريقة الحديثة .

(أ) منحنى الناتج المتساوى

ويمكن أن ننظر إلى منحنى الناتج المتساوى على أنه من ذات نوع منحنيات السواء ، فكما أن منحنى السواء يدل على المجموعات المختلفة من سلعتين تنتجان ذات القدر من الإشباع للمستهلك ، فإن منحنى الناتج المتساوى يدل على تلك المجموعات المختلفة من خدمتين إنتاجيتين يمكن أن تنتجا للمنشأة مقادير متساوية من الناتج .

فضلاً عن ذلك ، فإن **خصائص منحنى الناتج المتساوى** هى ذات خصائص منحنى السواء من حيث ما يلى :

- **عدم تقاطع** منحنى الناتج المتساوى مع أى منحنى آخر للناتج المتساوى ، لأنه لو افترضنا هذا التقاطع ، لدل على أن نقطة التقاطع تعنى إمكان إنتاج مقدارين مختلفين من الناتج بذات المجموعة من الخدمات الإنتاجية .
- **الانحدار السفلى** لمنحنى الناتج المتساوى - من اليسار إلى اليمين - إذ يدل على إمكانية الإحلال الفنى لخدمة إنتاجية معينة محل خدمة إنتاجية أخرى .
- **تقعر** منحنى الناتج المتساوى بالنسبة لنقطة الأصل ، إذ يدل على أنه ، ولئن كانت الخدمات الإنتاجية بدائل فنية لبعضها البعض ، إلا أن كلاً منها ليست بديلاً كاملاً للأخرى .

(ب) خطوط النفقة المتساوية

ويلاحظ أن وضع منحنيات الناتج المتساوى يتحدَّد فى خريطة الناتج المتساوى من واقع جداول الأساليب الفنية البديلة لإنتاج مختلف مستويات الناتج على نمط الجدول السابق (رقم٢) الذى يدل على الإمكانيات الفنية لإنتاج الناتج المساوى (١٤٠) وحدة. وقد دلنا هذا الجدول على أن هناك ثلاث مجموعات من خدمة العمل وخدمة رأس المال تمثل ثلاثة أساليب فنية بديلة فى إنتاج الناتج (١٤٠) وحدة . بيد أن ثمة مجموعة واحدة من بين هذه المجموعات الثلاث هى لحدها التى تؤدى بالنفقات إلى أدنى مستوى . ومن الجلى أن أفضل مجموعة تتوقف على الأسعار النسبية لخدمتى الموردين الإنتاجيين : العمل ورأس المال .

لنفرض مثلاً فى الجدول السابق (رقم٢) أن سعر خدمة العمل هو وحدتان من النقود لكل وحدة من هذه الخدمة الإنتاجية وسعر خدمة رأس المال هو ثلاث وحدات من النقود لكل وحدة من هذه الخدمة الإنتاجية ، بمعنى أن سعر كل وحدة من خدمة رأس المال يساوى سعر وحدة ونصف الوحدة من خدمة العمل . ونخلص من ذلك إلى أنه من الممكن رسم خطوط مستقيمة متوازية فى خريطة الناتج المتساوى تمثل **خطوط النفقة المتساوية** ، وذلك بافتراض أن سعر خدمة العمل وحدتان من النقود وسعر خدمة رأس المال ثلاث وحدات من النقود ، مع ملاحظة أن **الخطوط متوازنة** لأننا نفترض ضمنًا أن المنشأة تستطيع شراء خدمات هذين الموردين الإنتاجيين فى سوق المنافسة الكاملة بأسعار ثابتة مقررة .

كما يدل انحدار كل خط من خطوط النفقة المتساوية على نسبة سعر خدمة العمل إلى سعر خدمة رأس المال . ولو طبقنا ذلك على المجموعات الفنية البديلة فى الجدول السابق (رقم٢) وهى المجموعات المكونة مما يلى :

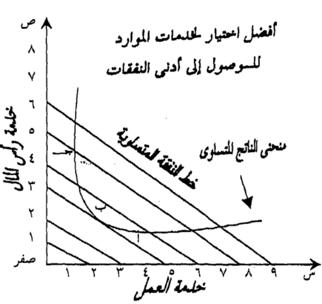
- وحدة واحدة من خدمة رأس المال وأربع وحدات من خدمة العمل .
- وحدتان من خدمة رأس المال ووحدتان من خدمة العمل .

□ أربع وحدات من خدمة رأس المال ووحدة واحدة من خدمة العمل .

لاتضح أن النفقة الكلية لهذه المجموعات الثلاث هى كالآتى :

- ١١ وحدة من النقود .
- ١٠ وحدات من النقود .
- ١٤ وحدة من النقود .

ومن الجلى - إذن - أن المجموعة الثانية هى أفضل مجموعة تنتج الناتج المساوى (١٤٠) وحدة من النقود بأدنى النفقات . ولكن بدلاً من قيام المنشأة بحساب النفقة الكلية لكل مجموعة من هذه المجموعات الثلاث ، فإنها يمكن أن تتعرف بيانيًا على النقطة المثلى على منحنى الناتج المتساوى (الناتج المساوى ١٤٠ وحدة) التى تصل عندها النفقة الكلية لهذا الناتج إلى حدها الأدنى ، كما يوضحه الشكل البيانى الآتى رقم (١) :



الشكل رقم (١) ويدل على وضع التوازن الفنى للمنشأة عند نقطة تماس منحنى الناتج المتساوى بأدنى خط النفقة المتساوية

(جـ) وضع التوازن الفنى للمنشأة

ومن المتيسر الآن أن نتعرف على الوضع الأمثل الدال على التوازن الفنى للمنشأة ، أى الوضع الذى تبلغ عنده النفقة الكلية أدنى مستوى ممكن ، إذا أرادت المنشأة أن تنتج أى قدر معيَّن من الناتج . وكل ما فى الأمر أننا نضع منحنى الناتج المتساوى على خطوط النفقة المتساوية . وهنا تتحرك المنشأة على طول منحنى الناتج المتساوى ، ما دام فى وسعها أن تقطع خطوط النفقة ، بمعنى أن المنشأة تنحدر على هذا المنحنى من أسفل إلى أعلى أو من أعلى إلى أسفل ، وهى فى انحدارها تقطع سلسلة من خطوط النفقة الكلية المتناقصة ، غير أنها تتوقف عند النقطة التى يمس عندها منحنى الناتج المتساوى أدنى خط من خطوط النفقة المتساوية ، وهى النقطة ب فى الشكل البيانى السابق رقم (١) .

غير أنه يلاحظ أن انحدار منحنى الناتج المتساوى عند نقطة التماس ب يساوى انحدار خط النفقة المتساوية . ولما كانَ انحدار منحنى الناتج المتساوى يعبِّر هندسيًا عن **معَّدل الإحلال بين خدمتى العمل ورأس المال** – وهذا المعَّدل يتوقف بدوره على النسبة بين الناتج الحدى لخدمة العمل والناتج الحدى لخدمة رأس المال – وكان انحدار منحنى النفقة المتساوية مساويًا النسبة بين سعر خدمة العمل وبين سعر خدمة رأس المال ، فإن :

$$\frac{\text{الناتج الحدى لخدمة العمل}}{\text{الناتج الحدى لخدمة رأس المال}} = \frac{\text{سعر خدمة العمل}}{\text{سعر خدمة رأس المال}}$$

وهذا هو بعينه شرط التوازن الفنى الذى تتضمنه الطريقة التقليدية السابقة .

٢–١|٣ التوازن الفنى للمنشأة فى المدى الطويل (خط التوسع)

أما إذا انتقلنا بالبحث فى التوازن الفنى للمنشأة من المدى القصير إلى المدى الطويل ، فإن هذا يعنى أن المنشأة تستطيع أن تغيِّر من حجم الناتج استجابة للتغير فى حالة الطلب على منتَجها النهائى ، إذا افترضنا – بطبيعة الحال – أنها تستطيع فى المدى الطويل تغيير مقادير كل من خدمة العمل وخدمة رأس المال .

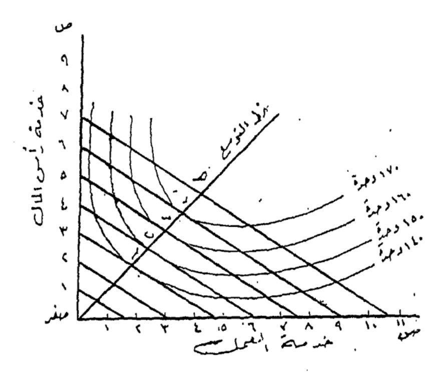
(أ) خط التوسع

ونلاحظ فى هذا الصدد أنه ما دامت الأسعار النسبية لخدمتى العمل ورأس المال ثابتة ومحدَّدة (بافتراض إمكانية شراء هاتين الخدمتين فى سوق المنافسة الكاملة) ، فالمنشأة تستطيع المضى فى التوسع فى حجم الناتج بتغيير مقادير كل من هاتين الخدمتين الإنتاجيتين . ومن ثم تنتقل المنشأة من وضع التوازن الفنى الأصلى إلى أوضاع توازنية أخرى عند مستويات أعلى على خريطة الناتج المتساوى . وتدل هذه الأوضاع – أى نقط تماس منحنيات الناتج المتساوى لخطوط النفقة المتساوية – على أرخص طريقة لإنتاج كل حجم من الناتج عند اطراد التوسع فى الإنتاج فى المدى الطويل . أم الخط الواصل بين نقطة الأصل والنقط الأخرى الدالة على أوضاع التوازن الفنى – عند اطراد التوسع فى الإنتاج – فإنه يسمَّى "خط التوسع" .

(ب) التعبير البيانى عن تزايد أو ثبات أو تناقص الغلة فى حالة توسع المنشأة

ومن الواضح أن خط التوسع لابد أن يتغيَّر بتغير الأسعار النسبية لخدمتى العمل ورأس المال ، بما يستتبعه ذلك من تغير أوضاع خطوط النفقة المتساوية . ومن الممكن بعد التعرف على خط التوسع ، المناظر لأية نسبة معينة من سعرى خدمتى العمل ورأس المال ، وأن نتعرف بالتالى على ما إذا كانت الغلة متزايدة أو ثابتة أو متناقصة ، كلما توسع حجم الناتج بنسبة ثابتة معيَّنة ، وذلك عن طريق الزيادة فى مقادير كل من هاتين الخدمتين . ونستدل على تزايد أو ثبات أو تناقص الغلة (وما يناظر ذلك من تناقص أو ثبات أو تزايد النفقة) ، إذا رسمنا خطًا مستقيمًا مائلاً من نقطة الأصل ليقطع منحنيات الناتج المتساوى عند نقط تماس هذه المنحنيات بخطوط النفقة المتساوية . وهنا إذا كانت المسافة متناقصة ، دلّ ذلك على تناقص النفقة أى تزايد الغلة . أما إذا كانت المسافة ثابتة، دلّ ذلك على ثبات النفقة أى ثبات الغلة ، وأما إذا كانت المسافة متزايدة ، دلّ ذلك على تزايد النفقة أى تناقص الغلة . ولنبحث الآن فى حالة الغلة أو النفقة الثابتة عند التوسع فى حجم ناتج المنشأة فى المدى الطويل باعتبارها حالة خاصة من الحالات

الثلاث الممكنة . وتتحقق هذه الحالة بافتراض أنه كلما غيرت المنشأة من مقادير كل من خدمتى العمل ورأس المال بنسبة واحدة معيَّنة ، أدى ذلك إلى تغير المنتَج النهائى بـذات النسبة ، كما يوضحه الشكل الآتى (رقم٢) :



الشكل رقم (٢) ويدل على اطراد التوسع فى الطاقة الإنتاجية للمنشأة ، نتيجة لاطراد التوسع فى حجم الناتج، واستجابة للزيادة في الطلب ، بما يتضمنه ذلك من ثبات الغلة فى المدى الطويل .

ويتضح ثبات الغلة أى ثبات النفقة فى المدى الطويل مـن أن المسـافة بـين كـل منحنيين من منحنيات الناتج المتساوى (منحنى الناتج ١٤٠ وحدة ومنحنى الناتج ١٥٠ وحدة ومنحنى الناتج ١٦٠ وحدة ومنحنى الناتج ١٧٠ وحدة) واحدة تمامًا ، بمعنى أن المسافة أ ب تساوى المسافة ب حـ تساوى المسافة حـ د تساوى المسافة د هـ فى الشكل البيانى السابق (رقم٢) .

٢-٢ التوازن السوقى للمنشأة

رأينا فيما تقدم أن الطريقة الحديثة ، وإن اختلفت عن الطريقة التقليدية فى الأداة التحليلية ، إلا أن كلاً منهما تؤدى ، فى النهاية ، إلى ذات النتيجة المنطوية على أن التوازن الفنى للمنشأة لا يتحقق إلا إذا كانت النواتج الحدية للخدمات الإنتاجية تتناسب مع أسعارها .

بيد أنه لا يكفى أن يتعرف المنظم على مختلف الأوضاع التوازنية الفنية الدالة على أدنى النفقات بالنسبة لمختلف مستويات الناتج ، بل لا مناص من أن يواجه بعد ذلك **مشكلة اختيار ذلك المستوى من الناتج الذى يتوافر له شرط تحقيق أقصى الربح فضلاً عن إنتاجه بأدنى النفقات** . ومن هنا فإن المنظم يصل بالمنشأة إلى وضع التوازن السوقى ، إذا توافر هذان الشرطان معًا ، غير أنه لابد - فى تعرفه على هذا الوضع التوازنى - أن يأخذ فى الحسبان اعتبارات النفقة والإيراد معًا ، أو بعبارة أخرى لابد أن يعقد المقارنة بين ظروف النفقة داخل المنشأة وظروف الطلب فى السوق[1] .

٢-٢/١ ستة أنواع من الصناعات

غير أن هيكل السوق يختلف من صناعة إلى أخرى ، فهناك أسواق لمنتجات بعض الصناعات تسود فيها المنافسة إلى حد كبير ، كما أن هناك أسواقًا لمنتجات بعض الصناعات تشوبها درجة كبيرة من العنصر الاحتكارى . وعلى ذلك فهناك تقسيمات للسوق قد تكون مبسطة أو معقدة حسبما يتراءى من فروق ومميزات بين مختلف الصناعات ، غير أنه يمكن للأغراض التحليلية أن نميز بين ستة أنواع من الصناعات :

أولاً : صناعات ذات كثرة فى عدد البائعين

(١)حيث تكون منتجات البائعين متجانسة (منافسة كاملة)

---

(1) Philip H. Wicksteed, "Commonsense of Political Economy", Reprint No. 12, 1932, PP. 8-10.
See also George J. Stigler's Comment on Wicksteed's analysis, "Production and Distribution Theories", New York, 1948, PP. 323-325.

(٢)حيث تكون منتجات البائعين متنوعة (منافسة احتكارية)

ثانيًا : صناعات ذات قلة في عدد البائعين

(٣)حيث تكون منتجات البائعين متجانسة (احتكار القلة البحت)

(٤)حيث تكون منتجات البائعين متنوعة (احتكار القلة مع تنوع المنتَج)

ثالثًا : صناعات أخرى

(٥)صناعات ذات بائعين (الاحتكار الثنائى)

(٦)صناعات ذات بائع واحد (الاحتكار البحت)

ويلاحظ أن الأسواق فى هذا التقسيم متميزة عن بعضها البعض بخاصيتين رئيسيتين وهما :

- **عدد البائعين** (كثرة أم قلة عدد البائعين أم بائع واحد)
- **العلاقة بين منتجات البائعين في الصناعة المعينة** (إما على أساس التجانس وإما على أساس التنوع)[1] .

ومن ثم إذا تناولنا الأنواع الأربعة الأولى من الصناعات على حدة فى التقسيم السابق ، فلابد أن نواجه مشكلة تفسير مفهوم عبارة "كثرة عدد البائعين" وعبارة "قلة عدد البائعين" . كما نواجه مشكلة تفسير مفهوم عبارة "تجانس المنتَج" وعبارة "تنوع المنتج" ، على نحو ما يلى بيانه :

(أ) كثرة عدد البائعين

يُقصد "بكثرة عدد البائعين" أن هذا العدد هو من الكبر بحيث أن ناتج أية منشأة فردية فى صناعة ما يكون ضئيلاً جدًا ، إذا قورن بالناتج الكلى للصناعة ، بمعنى أن أى تغير احتمالى فى ناتج المنشأة لن يودى إلا إلى زيادة طفيفة أو نقص طفيف فى

(1) This Classification follows, With slight modifications. Fritz Machlup's "Monopoly and Competition, A Classification of Market Positions". American Economic Review. September 1937. PP. 445-452.

الناتج الكلى ، مما لا يـؤثر أى تأثير محسوس علـى مسـتوى السعر السـائد فى سوق منتَج الصناعة .

(ب) قلة عدد البائعين

ويُقصد "بقلة عدد البائعين" فى صناعة ما أن هذا العدد صغير إلى الحد الـذى يمكن معه لأية منشأة فردية – أو مجموعة من المنشآت – أن تتحكم فى نسبة كبيرة مـن الناتج الكلى للصناعة ، بمعنى أن أى تغير احتمالى فى نـاتج المنشـأة – أو مجموعـة مـن المنشآت – يؤدى إلى زيادة ملحوظة أو نقص ملحوظ فى الناتج الكلى ، مما يؤثر تأثـيراً محسوسًا على مستوى السعر السائد فى سوق منتج الصناعة .

(جـ) تجانس المنتَج

أما تجانس المنتَج فى صناعة ما فهو يعنى أن كل وحـدة مـن الوحـدات المنتَجـة متماثلة تمامًا مع جميع الوحدات الأخرى فى الصناعة بأسرها ، بحيـث لا يجد المشـترون مجـالاً للتمـييز أو المفاضـلة بين وحـدات منتَج أيـة منشـأة وبين وحـدات منتجـات المنشآت الأخرى .

(د) تنوع المنتَج

وأما تنوع المنتجات فى صناعة ما فهو يعنى أن المشترين ينظـرون إلى منتجـات المنشـآت المختلفـة داخـل هذه الصناعة على أنها بدائل قريبة جدًا من بعضها البعض ، وإن لم تكـن بدائل كاملة فى نظرهم ، لأنهم يستطيعون التمييز أو المفاضلـة بينـها مـن أوجه مختلفة .

أما إذا تناولنا النوعـين الأخيرين مـن الصناعـات فـى التقسـيم السـابق لهيكـل السوق، فإننا نجد أن الصناعة بأسرها تتمثل فى بائعين وحيدين (الاحتكـار الثنـائى) أو بائع واحد (الاحتكار البحت) .

٢-٢|٢ مفهوم الصناعة

غير أنه لن يتضح هيكل هذه الصناعات إلا إذا كنا ندرك تمامًا مفهوم كلمة "الصناعة" في التحليل الاقتصادى ، إلا أنه من المتعذر عمليًا إيجاد تعريف للصناعة - أو الفصل بين صناعة وأخرى - على أساس المنتَج . ويعتقد **جو س. باين**[1] أن التعريف الأمثل - مع استبعاد تعقيدات السوق - هو ما يلى :

"إن الصناعة هى مجموعة من المنتجات التى تعد **بدائل كاملة** لبعضها البعض فى نظر مجموعة مشتركة من المشترين ، ولكنها تعدُّ بدائل بعيدة جدًا لكل المنتجات الأخرى فى الاقتصاد القومى " .

أو كما يلى :

"إن الصناعة هى مجموعة من المنشآت التى تنتج **منتجات متجانسة** تعد بدائل كاملة لبعضها البعض " .

وعلى أساس هذا التعريف المبسط للصناعة ، فإن أية منشأة تُعتبر أنها تمارس نشاطها فى صناعتين مختلفتين ، إذا أنتجت منتَجين غير متجانسين ، وليسا بديلين كاملين لبعضهما البعض .

غير أن معظم الصناعات فى الحياة العملية تضم مجموعة من المنتجين - قل عددهم أو كثر - تنتج منشآتهم المختلفة **منتجات "متنوعة"** تُعتبر بدائل قريبة جدًا من بعضها البعض . ويقوم هذا التنوع أو التبأين فى منتَج الصناعة على أساس الاختلاف فى نوعه ، أو طريقة تصميمه ، أو طريقة تعبئته ، أو الإعلان عنه بمختلف الوسائل التى تُتبع فى العادة لزيادة المبيعات .

ويلاحظ أنه ، وإن كان الناتج الكلى للصناعة يتكون ، فى الواقع ، من المنتجات "المتنوعة" لمختلف المنشآت ، إلا أن هذا الناتج الكلى لا يُعتبر إلا بديلاً بعيدًا

(1) Joe S. Bain, "Price Theory", New York, 1952, P. 23 et seq.

جداً لمنتجات الصناعات الأخرى ، ولا يجوز منطقيًا اعتبار أى منتَج من هذا النوع منتميًا إلى "صناعة" أخرى منفصلة ، ما دام أى تغير احتمالى فى أسعاره يؤثر تأثيراً محسوساً على مبيعات المنتجات "المتنوعة" الأخرى التى تعدُّ بديلاً له إلى ما يقرب من درجة الكمال .

٢-٢/٣ تعريف "الصناعة"

مما تقدم بيانه يمكن القول بأن الطلب على منتَج كل منشأة فردية يرتبط بالطلب على المنتجات "المتنوعة" لجميع المنشآت الأخرى داخل الصناعة ، غير أنه لا يرتبط فى الوقت ذاته ، إلا من بعيد ، بالطلب على منتجات المنشآت الأخرى خارج الصناعة . ولذلك فإننا نتفق مع باين[1] فى اعتقاده بأنه مادامت المنتجات "المتنوعة" تُعتبر بدائل قريبة جداً من بعضها البعض ، بحيث يؤثر التغير فى أسعار أى منتَج منها على مبيعات المنتجات الأخرى ، فلا مناص من **التوسع فى تعريف الصناعة ، بحيث يشمل هذا التعريف كلاً من المنتجات "المتجانسة" والمنتجات "المتنوعة"** ، بمعنى ما يلى بيانه :

"إن الصناعة هى مجموعة من منتجات المنشآت التى تعدُّ بدائل كاملة لبعضها البعض ، أو تعدُّ بدائل قريبة جدًا من بعضها البعض" .

أو بعبارة أخرى :

"إن الصناعة هى مجموعة من المنشآت التى تنتج منتجات "متجانسة" أو منتجات "متنوعة" نوعًا ما .

وإذا سلمنا بتعريف باين ، يصبح المقياس العام لإدخال منتجات معيَّنة فى صناعة ما هو قابلية الإحلال بين بعضها البعض إحلالاً وثيقاً[2] .

فى هذا الضوء نرى بوضوح أن التقسيمات المختلفة للسوق ترجع - فى الأساس - إلى اعتبارين رئيسيين فى أية صناعة :

---

(١) المرجع السابق .

(٢) المرجع السابق .

- عدد البائعين .
- مدى تجانس أو تنوع السلعة .

ومن ثم إذا كان عدد البائعين كبيراً والمنتج متجانساً ، كنا إزاء حالة المنافسة الكاملة أما إذا "تنوع" المنتج مع كثرة عدد البائعين ، نصبح إزاء حالة "المنافسة الاحتكارية" (المنافسة غير الكاملة) . وأما إذا كان عدد البائعين قليلاً والمنتَج متجانساً أو متنوعًا ، فإننا نصبح إزاء حالة "احتكار القلة البحت"[1] (مع تجانس المنتَج) أو "احتكار القلة (مع تنوع المنتَج)"[2] . وأما إذا كانت الصناعة قائمة على بائعين وحيدين أو بائع واحد ، فإن هيكل السوق يوصف إذن "بالاحتكار الثنائي" أو "الاحتكار البحت" على التوالى .

٢-٢/٤ الشرط العام لتحقيق التوازن السوقى فى مختلف هياكل السوق

وقبل أن نتناول هذه الأنواع المختلفة لهيكل السوق بالتحليل التفصيلى ، يجدر بادئ ذى بدء ، أن نعرف ، على وجه الدقة ، ماذا نعنى بالتوازن السوقى فى التحليل الاقتصادى ، وما هو الشرط العام لتحقيقه فى الأنواع المختلفة لهيكل السوق المشار إليها آنفًا . لقد ألمحنا من قبل إلى أن التوازن السوقى يتضمن اختيار المنشأة لمستوى معيَّن من الناتج من بين مختلف المستويات الممكنة يتوافر له **تحقيق أقصى الربح الكلى** ، فضلاً عن إنتاجه **بأدنى النفقات** . وهنا نتساءل : كيف يتحقق هذا الشرط ؟

(أ) شرط التوازن السوقى بدلالة الربح الكلى

من الجلى أن أيسر طريقة هى **تقدير المنشأة للربح الكلى** باعتباره الفرق بين الإيراد الكلى والنفقة الكلية عند مختلف المستويات الممكنة للناتج ، ثم اختيارها لذلك

---

(1) Pure Oligopoly.

(2) Differentiated Oligopoly.

المستوى من الناتج الذى يصل عنده الفرق بين الإيراد الكلى والنفقة الكلية - ومن ثم الربح الكلى - إلى حده الأقصى[1] . .

(ب) شرط التوازن السوقى بدلالة الربح الحدى

غير أن ثمة طريقة أخرى للتعرف على وضع التوازن السوقى بدلالة الربح الحدى ، وهو الفرق بين الإيراد الحدى و النفقة الحدية عند مختلف مستويات الناتج . ذلك أن إنتاج الوحدة الحدية للمنشأة ، أى الوحدة الإضافية الأخيرة من ناتجها الكلى ، يؤدى إلى زيادة معيَّنة فى النفقة الكلية . وتُعرف هذه الزيادة فى النفقة الكلية باسم **"النفقة الحدية"** للناتج . كما أن بيع هذه الوحدة الحدية من الناتج يؤدى إلى زيادة معيَّنة فى الإيراد الكلى ، وتُعرف هذه الزيادة فى الإيراد الكلى باسم **"الإيراد الحدى"** للناتج .

ومن ثم يمكن تقدير الربح الحدى للناتج ، أى الربح الذى تحققه المنشأة من إنتاج وبيع هذه الوحدة الحدية ، تأسيسًا على الفرق بين النفقة الحدية المترتبة على إنتاج

---

(١) يمكن تقدير أرباح المنشاة عند أى مستوى من الناتج بدلالة الكميات الاقتصادية - الكلية والمتوسطة والحدية - بمعنى أن :

الأرباح = الإيراد الكلى - النفقة الكلية . . . . (١)

ولما كان الإيراد الكلى يساوى حاصل ضرب الإيراد المتوسط فى الناتج ، والنفقة الكلية تساوى حاصل ضرب النفقة المتوسطة فى الناتج ، فإن :

الأرباح = الناتج (الإيراد المتوسط - النفقة المتوسطة) . . . . (٢)

ولما كان الإيراد الكلى يساوى مجموع الإيرادات الحدية والنفقة الكلية تساوى مجموع النفقات الحدية ، وذلك تطبيقًا للمبدأ الاقتصادى العام بالنسبة للناتج والإيراد والنفقة ، وهو المبدأ المنطوى على أن الكميات الاقتصادية الكلية تساوى الكميات الحدية المناظرة لها ، بمعنى أن :

الناتج الكلى = مجموع النواتج الحدية .

والإيراد الكلى = مجموع الإيرادات الحدية .

والنفقة الكلية = مجموع النفقات الحدية .

والربح الكلى = مجموع الأرباح الحدية ، فإن :

∴ الأرباح = مجموع الإيرادات الحدية - مجموع النفقات الحدية . . . . (٣)

هذه الوحدة وبين الإيراد الحدى المترتب على بيعها . ويمكن - من ثم - الاهتداء بهذا التحليل إلى الوصول إلى نتائج معيَّنة بالنسبة لاحتمالات ثلاثة فيما يتعلق بسلوك المنشأة على أساس المقارنة بين الإيراد الحدى لأى مستوى معيَّن من الناتج وبين نفقة إنتاجه الحدية :

أولاً

إذا كان الربح الحدى كمية موجبة عند أى مستوى معيَّن من الناتج ، بمعنى أن الإيراد الحدى لهذا الناتج أكبر من نفقته الحدية أى :

الإيراد الحدى > النفقة الحدية .... (١)

فمن المجزى للمنشاة أن تمضى فى التوسع فى حجم الناتج ، إذ إن هذا التوسع يفضى إلى زيادة الربح الكلى نتيجة للإضافات المتعاقبة من الأرباح الحدية الموجبة ، بما أن الربح الكلى لا يعدو أن يكون مجموع الأرباح الحدية المترتبة على إنتاج وبيع هذا الناتج[1].

ثانيًا

إذا كان الربح الحدى كمية سالبة عند أى مستوى معيَّن من الناتج ، بمعنى أن النفقة الحدية أكبر من الإيراد الحدى أى :

النفقة الحدية > الإيراد الحدى .... (٢)

فمن المجزى للمنشأة أن تتراجع بإنتاجها عن هذا المستوى حتى لا يتناقص الربح الكلى نتيجة للإضافات المتعاقبة من الأرباح الحدية السالبة .

ثالثًا

إذا بلغ الربح الحدى نهايته الصغرى عند أى مستوى معيَّن من الناتج ، بمعنى أنه لا يكون كمية موجبة (بند ١ أعلاه) أو كمية سالبة (بند ٢ أعلاه) ، بل مساويًا للصفر ، وهو ما لا يتحقق إلا بالتعادل التام بين الإيراد الحدى لهذا الناتج وبين نفقته الحدية(أى بند ٣ أدناه) :

---

(١) تطبيقًا للمبدأ الاقتصادى العام المنطوى على أن الكمية الاقتصادية الكلية تساوى مجموع الكميات الاقتصادية الحدية المناظرة لها . راجع الهامش السابق .

الإيراد الحدى = النفقة الحدية .... (٣)

فمن المجزى للمنشأة أن تقف بالإنتاج عند هذا المستوى الذى يعبّر ، فى الواقع ، عن توازنها السوقى ببلوغ الربح الحدى نهايته الصغرى وثبات الربح الكلى عند نهايته الكبرى تبعًا لذلك .

الخلاصة

ونخلص إذن من هذا التحليل إلى أنه من الممكن التعبير عن شرط التوازن السوقى للمنشأة :

إما بتحقيق أقصى الربح الكلى وفقًا للطريقة الأولى .

وإما بتحقيق أدنى الربح الحدى وفقًا للطريقة الثانية .

بيد أننا نخلص أيضًا إلى أن الفكرة التى تنطوى عليها الطريقة الثانية فى تفسير وضع التوازن السوقى بدلالة الربح الحدى مشتقة ، فى الواقع ، من الفكرة التى تنطوى عليها الطريقة الأولى فى تفسير هذا الوضع بدلالة الربح الكلى ، بما أن العلاقة طردية دائمًا بين الربح الكلى وبين الربح الحدى ، وأن الربح الكلى إن هو إلا مجموع الأرباح الحدية عند مختلف مستويات الناتج .

ومن هنا فإن كنا سوف نستخدم الطريقتين معًا فى تحليلنا التالى لبعض تقسيمات السوق ، إلا أننا لا نرى وجهًا للمفاضلة بينهما من حيث الأغراض التحليلية، ولو أن بعض الاقتصاديين النظريين يفضل الطريقة الثانية (معادلة الإيراد الحدى بالنفقة الحدية) باعتبارها أيسر فى التعرف على وضع التوازن بمجرد تحديد نقطة تقاطع منحنى الإيراد الحدى بمنحنى النفقة الحدية ، حيث أن هذه النقطة هى التعبير الهندسى للتعادل التام بين الإيراد الحدى والنفقة الحدية . غير أنه وإن كان تحقيق أقصى الربح الكلى ، أو أدنى الربح الحدى ، هو شرط التوازن العام بالنسبة للأنواع المختلفة لتقسيمات السوق ، غير أن كل نوع منها تختلف عن الآخر فى تفصيلات وضع التوازن ، وبخاصة فيما يتعلق

بمنحنيات الإيراد والنفقة[1] ، مما يحدونا إلى مناقشة كل نوع من تقسيمات السوق على حدة .

* * *

---

(١) سوف نناقش فى تحليلنا التالى الأنواع المختلفة من تقسيمات السوق على أساس أن :

النفقة الكلية تساوى النفقة المتغيرة مضافًا إليها النفقة الثابتة (النفقة المتغيرة هى النفقة التى تتغير بتغير حجم الناتج ، أما النفقة الثابتة فلا تتغير بتغيره) ، وأن :

النفقة المتوسطة هى نفقة كل وحدة من وحدات الناتج فى المتوسط أى خارج قسمة النفقة الكلية على وحدات الناتج ، وأن :

النفقة الحدية هى نفقة الوحدة الإضافية من الناتج ، بمعنى أنه إذا كان الناتج (ن+١) وحدات ، فإن النفقة الحدية عند هذا المستوى من الناتج تساوى الفرق بين النفقة الكلية لعدد (ن+١) وحدات ، وبين النفقة الكلية لعدد (ن) وحدات من الناتج . وفى حالة ما إذا كانت الإضافة إلى الناتج والنفقة الكلية متناهية فى الصغر ، فإن التعبير الهندسى للنفقة الحدية عند أى مستوى من الناتج هو انحدار مماس منحنى النفقة الكلية عند النقطة الدالة على هذا المستوى .

كما ينطوى تحليلنا التالى على ما يلى :

- إن كلاً من منحنى النفقة المتوسطة ومنحنى النفقة الحدية بالنسبة لمدى معيَّن من مختلف مستويات الناتج يكون منحدرًا إلى أسفل عند المراحل الأولى للإنتاج للدلالة على تزايد الغلة أو تناقص النفقة ، ثم منحدرًا إلى أعلى عند المراحل الأخيرة من الإنتاج للدلالة على تناقص الغلة أو تزايد النفقة .
- إن ثمة علاقة بين كل من منحنى النفقة المتوسطة ومنحنى النفقة الحدية ، وهى تتلخص فى أن منحنى النفقة المتوسطة يعلو فى مستواه عن منحنى النفقة الحدية ، ما دام منحنى النفقة المتوسطة منحدرًا إلى أسفل ، وأن منحنى النفقة الحدية يعلو فى مستواه عن منحنى النفقة المتوسطة ، ما دام هذا المنحنى منحدرًا إلى أعلى .
- إن منحنى النفقة الحدية يقطع منحنى النفقة المتوسطة عند نهايته الصغرى (أدنى نقطة على المنحنى) أى عند نقطة تحول هذا المنحنى من الانحدار السفلى إلى الانحدار العلوى .

الفصل الثالث

مؤشرات السلوك الاقتصادي للمنشأة بإشراف المنظم

لقد ألمحنا فى مقدمة هذا الكتاب إلى **"نظرية سلوك المستهلك"** للتعريف بوضعه التوازنى الذى يحقق له أكبر إشباع ممكن . ويسوقنا ذلك إلى مناقشة نظرية المنشأة للتعرف على وضعها التوازنى الذى يحقق لها أقصى ربح ممكن فى مختلف الظروف[1] . غير أنه قبل أن نمضى فى تحليل توازن المنشأة ، ينبغى أن نفرّق بين الظروف المختلفة التى تعمل أية منشأة فى ظلها ، ثم نناقش بعد ذلك أنواع النفقة والإيراد والربح – وهى موضوع هذا الفصل – تمهيداً لشرح توازن المنشأة فى مختلف الظروف فى الفصول التالية .

٣-١ الظروف التى تعمل فيها المنشأة فى التجوال بين المنافسة والاحتكار

لقد أصبحت المنافسة الكاملة لا وجود لها إلا فى بعض النواحى القليلة من النشاط الزراعى ، فهناك مجال واسع **للمنافسة الاحتكارية** – أى المنافسة غير الكاملة – كظاهرة شائعة مألوفة فى ميدان الحياة الاقتصادية ، وفى كل حالة من حالات المنافسة ، سواء كانت كاملة أم غير كاملة ، فإننا نفترض حرية دخول المنشآت – أو بعض الموارد – إلى الصناعة . وعلى ذلك فكما ألمحنا فيما سبق ، نستطيع التمييز بين هاتين الحالتين على أساس التغيرات فى شرطين أساسيين وهما :

- تجانس المنتَج .
- عدد المنشآت التى تقوم بإنتاج هذا المنتَج .

---

(١) راجع بالتفصيل للمؤلف ، "مبادئ علم الاقتصاد – تحليل كلى وجزلى" ، دار الفكر العربى ، القاهرة ١٩٨٩ ، ص (٢٨٧-٣٠٧) .

وترتيبًا على ذلك ، إذا كان عدد المنشآت كبيرًا والناتج متجانسًا ، أى أن كل وحدة من الوحدات المنتجة متماثلة تمامًا مع جميع الوحدات الأخرى ، من جميع الأوجه، أمكن القول : إن هذه المنشآت تعمل وتزاول نشاطها فى ظل **المنافسة الكاملة** ، أو بعبارة أخرى : إن التنافس القائم بينها هو تنافس كامل على أوسع نطاق . أما إذا كان عدد المنشآت كبيرًا إلا أن المنتجات غير متجانسة ولكنها متشابهة إلى حد بعيد فى ذات الصناعة ، فإن هذه الحالة تُعرف باسم **"المنافسة الاحتكارية"** أو **"المنافسة غير الكاملة"**. وأما إذا كان ثمة بائع واحد لمنتَج معيَّن ، فإن هذه الحالة تعرف باسم **"الاحتكار"** ، وهنا نجد أن المنشأة تتمتع بسلطة احتكارية مطلقة ، وتستطيع أن تؤثر تأثيرًا محسوسًا على أسعار بيع منتَجها أو منتجاتها . كما أننا نجد - فى أغلب الأحيان - أن مثل هذه المنشأة قد تصل - فى حجمها - إلى أبعد مدى ، وتتمتع ببعض حقوق الاختراع أو المزايا الخاصة التى تمكنها من استبعاد المنشآت الأخرى من ميدان الصناعة .

غير أن أكثر الحالات شيوعًا هى الحالة التى تجمع بين المنافسة والاحتكار ، وهنا نجد أن المنشأة تتمتع فعلاً ببعض الرقابة على السعر ، ولكن إلى حدّ محدود ، كما أنها تتمتع ببعض المزايا الخاصة المعينة ، سواء من ناحية المعرفة الفنية أو الموقع أو العلامة التجارية أو الشهرة ، غير أن هناك - فى ذات الوقت - منشآت أخرى منافسة لها تتمتع بمثل هذه المزايا الخاصة . ومن هنا يمكن القول : إن المنشاة تتعرض لبعض المنافسة ، ولكنها تتمتع أيضًا ببعض السلطة الاحتكارية . ومن ثم يصدق القول : إن **المنافسة الاحتكارية طابع الحياة الاقتصادية** ، إذ قلما نجد أن المنافسة كاملة ، وقلما نجد أن الاحتكار كامل . بعبارة أخرى : إن المنافسة الكاملة حالة نادرة متطرفة ، وأن الاحتكار الكامل هو أيضًا حالة نادرة متطرفة ، وأن المنافسة الاحتكارية هى الحالة الشائعة التى تجمع بين عنصرى هاتين الحالتين المتطرفتين ، ونعنى بهما المنافسة والاحتكار .

ولقد كنا فى بحث آخر عن السوق ، باعتبارها بؤرة ظاهرة التبادل[1] ، نحاول مناقشة توازن السوق على أساس تفاعل قوى العرض من جانب وقوى الطلب من جانب آخر ، وانتهينا إلى أن هذا التوازن يتحقق عند تقاطع منحنى الطلب الكلى على سلعة ما فى سوقها الخاص ومنحنى العرض الكلى لهذه السلعة فى هذه السوق . بيد أن مثل هذا التوازن السوقى بين الطلب الكلى على سلعة ما والعرض الكلى لها يثير مناقشة توازن المستهلك الفردى لهذه السلعة على اعتبار أن لكل مستهلك فردى جدول طلب فردى ومنحنى طلب فردى ، ولو أننا جمعنا جداول الطلب الفردى لجميع المستهلكين للسلعة المعنية فى سوق معيَّنة ، لتوصلنا إلى جدول الطلب الكلى ومنحنى الطلب الكلى المشار إليهما آنفاً . ومن ثم فإن منحنى الطلب الكلى يعكس سلوك جميع المستهلكين معًا فى سوق معيَّنة ، فى حين أن منحنى الطلب الفردى يعكس سلوك المستهلك الفردى .

وبالمثل فإننا نستطيع مناقشة توازن المنشأة على اعتبار أن لكل منشأة فردية جدول عرض ومنحنى عرض خاصين بها فيما يتعلق بسلعة ما فى سوقها الخاص ، ول أننا جمعنا جداول العرض الفردى لجميع المنشآت التى تزاول نشاطها فى صناعة معيَّنة ، لتوصلنا إلى جدول العرض الكلى للسلعة فى هذه السوق . ومن هنا فإن منحنى العرض الكلى يعكس سلوك جميع المنشآت فى سوق معيَّنة ، فى حين أن منحنى العرض الفردى يعكس سلوك المنشأة الفردية .

وإذا كان لتوازن المستهلك أن يتحقق ، عندما يبلغ بإشباعه الكلى إلى أقصى مدى ممكن فى حدود دخله المحدود ، فإن المستهلك لا يميل إلى تغيير خطة إنفاقه الاستهلاكى لدى تحقيق هذا الوضع ، ما دامت الأشياء الأخرى باقية على ما هى عليه ، ونعنى بها دخل المستهلك وأسعار السلع . كذلك فإن توازن المنشأة فى ظل مختلف

(١) راجع بالتفصيل للمؤلف "الاقتصاد لكل قارئ" ، دار الفكر العربى ، القاهرة ، المبحث السادس ، ص ١٤٥ وما بعدها .

الظروف (باختلاف هياكل السوق) – وهو موضوع البحث فى هذا المقام – بتحقيق فعلاً ، إذا بلغت أرباح المنشأة أقصى مداها ، أو بلغت خسائرها أدنى مداها . ولما كان التعرف على هذا الوضع الدال على أقصى الأرباح ، أو أدنى الخسائر ، يقتضى المقارنة بين النفقة التى تتحملها المنشأة المعنيّة فى سبيل إنتاج أى منتَج معيَّن ، وبين الإيراد الذى تحققه هذه المنشأة من وراء بيع هذا المنتَج فى السوق ، وما تفصح عنه هذه المقارنة من تحقيق أرباح موجبة أو أرباح سالبة (خسائر) ، فلا مناص ، – بادئ ذى بدء – من تحليل الأنواع المختلفة للنفقة والإيراد والربح ، وذلك على نحو ما سوف نبينه فيما يلى فى هذا الفصل من الكتاب .

٣–٢ تحليل النفقات التى تتحملها المنشأة

فى سياق تحليل النفقات التى تتحملها أية منشأة فى صناعة ما فى صدد إنتاج منتَج معيَّن ، سوف نناقش ما يلى على التوالى :

- ثالوث النفقة (النفقة الثابتة والمتغيِّرة والكلية) .
- ماهية النفقة المتوسطة .
- ماهية النفقة الحدية .
- طبيعة العلاقة بين النفقة المتوسطة والنفقة الحدية .
- أشكال منحنيات النفقة المتوسطة .
- طبيعة العلاقة بين النفقة الكلية والنفقة المتوسطة والنفقة الحدية .

أولاً : ثالوث النفقة (النفقة الثابتة والمتغيرة والكلية)

ينبغى على المنشأة – للتعرف على وضعها التوازنى – أن تقدِّر على وجه التقريب مقدار النفقة التى تتحملها فى سبيل إنتاج أى منتَج معيَّن ، بمعنى أنه يجب عليها أن تحدِّد مقدار النفقات الثابتة ومقدار النفقات المتغيرة عند مختلف مستويات منتَج المنشأة، كما يتضح تفصيلاً بالجدول الآتى (رقم٣) :

جدول رقم ٣ النفقات الثابتة والمتغيرة والكلية

عند مختلف مستويات الناتج (بوحدات النقود)

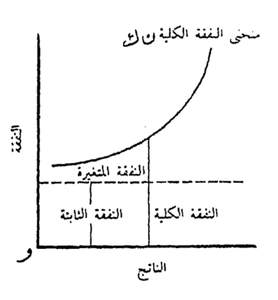
الناتج ك (١) (عدد وحدات)	النفقة الثابتة ن ث (٢)	النفقة المتغيرة ن ت (٣)	النفقة الكلية ن ك ٤=٢+٣	النفقة المتوسطة ن م ٥=٤÷١
صفر	١٢٨	صفر	١٢٨	لانهاية
١	١٢٨	٣٢	١٦٠	١٦٠,٠٠
٢	١٢٨	٤٢	١٧٠	٨٥,٠٠
٣	١٢٨	٤٩	١٧٧	٥٩,٠٠
٤	١٢٨	٥٥	١٨٣	٤٥,٧٥
٥	١٢٨	٦٠	١٨٨	٣٧,٦٠
٦	١٢٨	٧٧	٢٠٥	٣٤,١٦
٧	١٢٨	٩٧	٢٢٥	٣٢,١٤
٨	١٢٨	١٢٢	٢٥٠	٣١,٢٥
٩	١٢٨	١٥٨	٢٨٦	٣١,٧٧

(أ) النفقات الثابتة

يدل العمود رقم (١) فى الجدول السابق على المستويات المختلفة من الناتج فى كل وحدة زمنية ، مبتدئًا بالصفر إلى ٩ وحدات . أما العمود رقم (٢) فإنه يدل على أن النفقة الثابتة للمنشأة فى كل فترة زمنية هى ١٢٨ وحدة نقود ، حتى ولو لم تنتج المنشأة شيئًا ما . والنفقات الثابتة حسب التعريف لا تتغير بتغير حجم الإنتاج ، وهى تبقى دائمًا مساوية ١٢٨ وحدة نقود عند جميع مستويات الإنتاج فى المثال السابق ، وغنى عن البيان أن هذه النفقات مترتبة على الالتزامات التى ارتبطت بها المنشأة فى الماضى ، فهى نفقات سبق حسابها فيها ، ولا ارتباط بينها وبين حجم الإنتاج الجارى .

(ب) النفقات المتغيرة

ويدل العمود رقم (٣) فى الجدول السابق رقم (٣) على تقديرات النفقات المتغيرة فى كل وحدة زمنية ، وعند المستويات المختلفة من الإنتاج فى المنشأة . والنفقات المتغيرة – حسب التعريف – تساوى الصفر عندما لا تنتج المنشأة شيئًا ما . ولكنها تتغير بتغير الكمية المنتجة . وكلما زاد عدد الوحدات المنتجة فى بداية الأمر ، تزايدت النفقات المتغيرة بمعدل سريع ، ولكن كلما توسعت المنشأة فى زيادة الإنتاج ، لعبت وفور الإنتاج الكبير دورها فى العملية الإنتاجية ، وهنا تزيد النفقات المتغيرة بنسبة أقل من نسبة زيادة حجم الناتج فى المنشأة . ومع ذلك فإنه فيما بعد مرحلة معينة من الإنتاج، تبدأ الغلة المتناقصة فى الظهور ، أى تبدأ النفقات المتغيرة فى الزيادة بنسبة أكبر من نسبة زيادة الناتج ، كما يوضحه الشكل البيانى الآتى (رقم٣) :



الشكل رقم (٣) ويدل على النفقة الثابتة والنفقة المتغيرة والنفقة الكلية ، كما يدل الخط الأفقى المتقطع على مستوى النفقة الثابتة ، أما المنحنى المتصل فإنه يدل على منحنى النفقة الكلية ، وأما النفقة المتغيرة فإنه يدل عليها الخط الرأسى بين منحنى النفقة الكلية والخط الأفقى المتقطع بالنسبة لأى مستوى من الناتج .

(جـ) النفقة الكلية

أما العمود رقم (٤) فى الجدول السابق رقم (٣) فيدل على النفقة الكلية ، وهى مجموع النفقات التى تتحملها المنشأة فى سبيل إنتاج حجم معيَّن من الناتج ، إلا أنها لا تعدو أن تكون مجموع النفقات الثابتة والنفقات المتغيرة فى سبيل إنتاج هذا الحجم من الناتج . ولذلك فإن النفقة الكلية لابد أن تبدأ حتى فى حالة عدم إنتاج أية وحدة من الناتج برقم ١٢٨ وحدة نقود ، ثم تزيد هذه النفقة الكلية زيادة مطردة مع كل زيادة فى حجم الناتج ، مثلها فى ذلك مثل النفقات المتغيرة . ويوضح الشكل السابق رقم (٣) الشكل الذى يتخذه منحنى النفقة الكلية ، حيث يتصاعد إلى أعلى باطراد مع تزايد حجم الناتج .

ثانيًا : النفقة المتوسطة

وأما العمود رقم (٥) فى الجدول السابق رقم (٣) فيدل على النفقة المتوسطة عند المستويات المختلفة من الناتج ، ونعنى بها **نفقة الوحدة فى المتوسط** ، أى نصيب كل من النفقات الثابتة والنفقات المتغيرة فى المتوسط بقسمة النفقة الكلية على عدد الوحدات المنتَجة .

لنضرب مثلاً بالوحدات الثلاث الأولى فى الجدول السابق رقم (٣) ، لنجد أن النفقات الثابتة هى ١٢٨ وحدة نقود والنفقات المتغيرة هى ٤٩ وحدة نقود ، ومن ثم فإن النفقة الكلية لإنتاج هذه الوحدات الثلاث هى ١٧٧ وحدة نقود . وبما أن الوحدات المنتَجة التى تتكلف ١٧٧ وحدة نقود هى ثلاث وحدات ، فإن نفقة كل وحدة من الوحدات الثلاث فى المتوسط هى ٥٩ وحدة نقود ، على نحو ما يلى :

$$\text{النفقة المتوسطة} = \frac{\text{النفقة الكلية}}{\text{وحدات الناتج}}$$

$$= \frac{١٧٧}{٣}$$

= ٥٩ وحدة نقود

ولما كانت النفقة المتوسطة هى نصيب الوحدة من الناتج من النفقة الكلية فى المتوسط ، وكانت النفقة الكلية - حسب التعريف - حاصل جمع النفقات الثابتة والنفقات المتغيرة ، فإن :

$$\text{النفقة المتوسطة} = \frac{\text{النفقة الكلية}}{\text{الناتج}}$$

$$= \frac{\text{النفقات الثابتة + النفقات المتغيرة}}{\text{الناتج}}$$

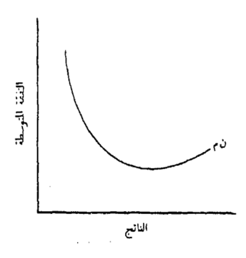
= متوسط النفقات الثابتة + متوسط النفقات المتغيرة

ونلاحظ أن النفقة المتوسطة ، فى مبدأ الأمر ، كانت مرتفعة جداً ، ذلك أن **النفقات الثابتة** - وهى ١٢٨ وحدة نقود [كما ترد فى العمود رقم (٢) فى الجدول السابق رقم (٣)] - تتوزع على وحدات قليلة جداً . ولكن كلما زاد إنتاج المنشأة ، توزعت هذه النفقات الثابتة على عدد أكبر فأكبر من الوحدات المنتجة فى المنشأة ، مما يدفع متوسط النفقات الثابتة إلى التناقص ، ويدفع بالتالى إلى **تناقص النفقة المتوسطة** ، وهو ما يعنى أن **منحنى النفقة المتوسطة يهبط إلى أسفل** فى المرحلة الأولى من الإنتاج فى المنشأة (أخذا فى الاعتبار أن النفقة المتوسطة تساوى حاصل جمع متوسط النفقات الثابتة ومتوسط النفقات المتغيرة حسبما يرد فى المعادلة السابقة) .

إنما يلاحظ أنه بعدما تتوزع النفقات الثابتة على عدد كبير جداً من وحدات الناتج ، بحيث يصبح نصيب كل وحدة من هذه النفقات ضئيلاً ، فلن يكون لها بعد ذلك من تأثير على النفقة المتوسطة ، وهنا تبرز أهمية **النفقات المتغيرة** . إذ يبدأ متوسط النفقات المتغيرة فى التزايد بسبب الصعوبات الإدارية وغيرها من العوامل المؤدية إلى تزايد النفقات المتغيرة ، مما يدفع بالتالى إلى **تزايد النفقة المتوسطة** ، وهو ما يعنى أن **منحنى النفقة المتوسطة يرتفع إلى أعلى** فى المرحلة الثانية من الإنتاج فى المنشأة (أخذاً فى الاعتبار – كما قدمنا – أن النفقة المتوسطة تساوى حاصل جمع متوسط النفقات الثابتة ومتوسط النفقات المتغيرة حسبما هو وارد فى المعادلة السابقة) .

ولكن يجدر التنويه إلى أن النفقة المتوسطة لابد أن تصل إلى أدنى مستوى لها ، عندما يصل ناتج المنشأة – فى تزايده المطرد – إلى حد معيَّن (٨ وحدات من الناتج مثلاً كما فى المثال الافتراضى الوارد فى الجدول السابق رقم ٣) ، وإلى أن التوسع فى الناتج إلى أبعد من هذا الحد إنما يودى إلى تزايد النفقة المتوسطة وبالتالى إلى ارتفاع منحنى النفقة المتوسطة إلى أعلى كما ذكرنا آنفاً .

ونخلص مما تقدم إلى أنه إذا أخذنا فى الحسبان أن أدنى نقطة على منحنى النفقة المتوسطة (النقطة التى تصل عندها النفقة المتوسطة إلى أدنى مستوى لها عندما يبلغ مستوى الناتج حداً معيناً فى تزايده المطرد ، وليكن مثلاً ٨ وحدات من الناتج كما فى المثال الافتراضى الوارد فى الجدول السابق) هى النقطة التى يتحول عندها هذا المنحنى للنفقة المتوسطة من مرحلة الهبوط إلى أسفل إلى مرحلة الارتفاع إلى أعلى ، فإن يتخذ شكل الحدوة ، كما يوضحه الشكل البيانى الآتى (رقم ٤) :



الشكل رقم (٤) ويدل على أن منحنى النفقة المتوسطة يتخذ شكل الحدوة ، إذا يهبط إلى أسفل إلى أن يصل إلى أدنى نقطة واقعة عليه ثم يرتفع إلى أعلى .

ذلك أن منحنى النفقة المتوسطة **يهبط في مبدأ الأمر** نتيجة لتوزيع النفقات الثابتة على عدد أكبر فأكبر من الوحدات المنتجة ، بمعنى **تناقص متوسط النفقات الثابتة** (فضلاً عن تحقيق وفور الإنتاج الكبير[1] بمعنى زيادة متوسط النفقات المتغيرة بنسبة **أقل** من نسبة زيادة الناتج) ، بيد أن منحنى النفقة المتوسطة **يرتفع في نهاية الأمر** بسبب زيادة متوسط النفقات المتغيرة بنسبة **أكبر** من نسبة زيادة الناتج (فضلاً عن ضآلة تأثير متوسط النفقات الثابتة بعد ما تكون هذه النفقات قد توزعت على عدد كبير من وحدات الناتج) .

ثالثا : النفقة الحدية

ويمكن تعريف النفقة الحدية بأنها : **"نفقة إنتاج الوحدة الحدية (الأخيرة) لمنتج المنشأة"** . ولذلك فمن الممكن أن نشتق النفقة الحدية و النفقة المتوسطة من النفقة

(١) وفور الإنتاج الكبير Economies of Large Scale Production وهي تلك الوفور في تكاليف الإنتاج المترتبة على تحقيق الوفور الفنية والوفور التسويقية وغيرها نتيجة للتوسع الكبير في إنتاج منتج المنشأة .

الكلية. ولتوضيح ذلك ، يمكن أن ننشئ جدولاً مثل الجدول الآتى (رقم ٤) ليدل على كل من النفقة الكلية والنفقة المتوسطة (نصيب الوحدة من الناتج من النفقة الكلية فى المتوسط) والنفقة الحدية (الإضافة الحدية إلى النفقة الكلية للناتج) فى منشأة ما عند مختلف مستويات الناتج :

جدول رقم ٤ النفقة الكلية والمتوسطة والحدية

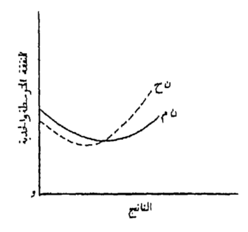
الناتج (وحدات الناتج) ن	النفقة الكلية (وحدات النقود) ن ك	النفقة المتوسطة (وحدات النقود) ن م = ن ك ÷ ن	النفقة الحدية (وحدات النقود) ن ك - (ن-١) ك
صفر	١٢٨	لا نهاية	-
١	١٦٠	١٦٠	٣٢
٢	١٧٠	٨٥	١٠
٣	١٧٧	٥٩	٧
٤	١٨٣	٤٦	٦
٥	١٨٨	٣٨	٥
٦	٢٠٥	٣٤	١٧
٧	٢٢٥	٣٢	٢٠
٨	٢٥٠	٣١	٢٥
٩	٢٨٦	٣٢	٣٦

ويتضح من الجدول السابق أن النفقة المتوسطة عند أى مستوى من الناتج (من ١ إلى ٩ وحدات من الناتج) هى كما ذكرنا خارج قسمة النفقة الكلية (ن ك) على عدد الوحدات المنتجة (ن) ، أى (ن ك ÷ ن) ، فى حين أن النفقة الحدية لعدد (ن) من وحدات الناتج مطروحًا منها النفقة الكلية لعدد (ن-١) من وحدات الناتج ،

أى [ن ك - (ن-١) ك] ، أو بعبارة أخرى : النفقة الكلية لعدد (ن+١) من وحدات الناتج مطروحًا منها النفقة الكلية لعدد (ن) من وحدات الناتج ، أى [(ن+١) ك - ن ك] .

رابعًا : العلاقة بين النفقة المتوسطة والنفقة الحدية

ويمكن الآن أن نفترض أن كلاً من منحنى النفقة المتوسطة (ن م) ومنحنى النفقة الحدية (ن ح) يتخذ دائمًا شكل الحدوة ، كما يتضح من الشكل البيانى الآتى (رقم ٥) :



الشكل رقم (٥) ويدل على منحنى النفقة المتوسطة (ن م) ومنحنى النفقة الحدية (ن ح) والعلاقة بين المنحنيين هبوطًا وصعودًا .

وهنا يكشف الشكل البيانى السابق عن أنه ما دام منحنى النفقة المتوسطة (ن م) هابطًا ، كانت النفقة الحدية (ن ح) **أقل** من النفقة المتوسطة . كذلك إذا كان منحنى النفقة المتوسطة صاعدًا ، كانت النفقة الحدية **أكبر** من النفقة المتوسطة . ومن الأهمية بمكان أن نذكر جيدًا أنه عندما نرسم منحنيات النفقة المتوسطة التى تتخذ شكل الحدوة ، فإن **منحنى النفقة الحدية المناظر لأى منحنى للنفقة المتوسطة سيقطع دائمًا هذا المنحنى للنفقة المتوسطة عند أدنى مستوى له** . إذ إنه عندما تهبط النفقة المتوسطة، فإن النفقة الحدية تكون أقل من النفقة المتوسطة ، وكذلك عندما ترتفع النفقة المتوسطة ،

فإن النفقة الحدية تكون أكبر من النفقة المتوسطة. وعلى ذلك ففى اللحظة التى تتوقف فيها النفقة المتوسطة عن الهبوط ، ولكنها لم تبدأ بعد فى الارتفاع ، فإن منحنى النفقة الحدية يقطع منحنى النفقة المتوسطة لكى يكون فى وضع أعلى منه ، عندما تبدأ النفقة المتوسطة فى الارتفاع .

ولكن لابد أن يثور هنا تساؤل هام : لماذا تكون النفقة المتوسطة أكبر من النفقة الحدية ، وبالتالى يكون منحنى النفقة المتوسطة فى وضع أعلى من منحنى النفقة الحدية ، عندما يكون منحنى النفقة المتوسطة هابطًا ؟ ولماذا يكون العكس صحيحًا ، عندما يكون منحنى النفقة المتوسطة صاعدًا ، كما يكشف عن ذلك الشكل البيانى السابق رقم (٥) فى كلا الحالتين ؟ الواقع أن النفقة الحدية - حسب التعريف - هى نفقة إنتاج الوحدة الحدية (الأخيرة) من الناتج ، وهذا يعنى أن النفقة الحدية هى التى تتأثر بتطور حجم الناتج ، أى بالنفقة المتغيرة فقط . أما النفقة المتوسطة - حسب التعريف السابق - فإنها تتأثر بكل من النفقة الثابتة والنفقة المتغيرة ، وكما ذكرنا آنفًا فإن النفقة المتوسطة هى حاصل جمع متوسط النفقات الثابتة ومتوسط النفقات المتغيرة . ومن ثم فإن تطورات هذين المتوسطين هى التى يرجع إليها الشكل المألوف لمنحنى النفقة المتوسطة (حرف U) وعلاقته الهندسية بمنحنى النفقة الحدية .

غير أن هذا التحليل لا ينطبق فى الواقع إلا على المدى القصير ، أما فى المدى الطويل ، **فليس هناك مجال للتمييز بين النفقات الثابتة والنفقات المتغيرة ، إذ من زاوية المدى الطويل ، فإن كل النفقات متغيرة** ، فالنفقة الكلية على هذا المدى هى بعينها النفقة المتغيرة ، والنفقة الحدية هى الزيادة الإضافية فى النفقة المتغيرة . ومثل هذا التمييز بين المدى القصير والمدى الطويل - فيما يتعلق بتطور النفقات لتصل فى المدى الطويل إلى أن تكون النفقة الكلية هى بعينها النفقة المتغيرة - لابد أن يوحى بالتمييز بين فترات ثلاث : فترة السوق ، والمدى القصير ، والمدى الطويل ، على نحو ما يلى :

(أ) فترة السوق

هى فترة قصيرة جداً إلى الحد الذى لا يتسنى معه إجراء أى تعديل فى الإنتاج. وهنا تصبح منحنيات النفقة رأسية ومنحنيات العرض عديمة المرونة ، فلا يؤدى أى تغير فى السعر إلى أى تغير فى حجم الناتج من السلعة فى صناعة ما .

(ب) المدى القصير

هى فترة زمنية قصيرة لا يتسنى معها إجراء أية تعديلات فى مقدار المعدات والوحدات الإنتاجية ، أى فى "**الطاقة الإنتاجية**" للصناعة . ومع ذلك فإنها فترة من الوقت تسمح بإجراء التعديلات ، لا فى حجم "**الطاقة الإنتاجية**" ، بل فى مدى استخدام "**الطاقة الإنتاجية**" القائمة ، بمعنى استخدام عناصر الإنتاج المتغيرة بمقادير مختلفة لكى تضمن المنشأة تحقيق أقصى الأرباح . ولكن لا يمكن - خلال هذه الفترة الزمنية - تغيير مقادير عناصر الإنتاج الثابتة . ولذلك فإن منحنيات العرض تكون قليلة المرونة فى المدى القصير .

(جـ) المدى الطويل

هى فترة من الوقت تبلغ فى طولها حداً يسمح بإجراء جميع التعديلات فى "**الطاقة الإنتاجية**" ، ونعنى بذلك أن هذه الفترة تسمح باستخدام عناصر الإنتاج على اختلاف أنواعها بمقادير مختلفة ، ولهذا فإن منحنيات العرض فى المدى الطويل أكثر منحنيات العرض مرونة .

خامساً : منحنيات النفقة المتوسطة فى المدى القصير

لقد ذكرنا فيما سبق أنه يمكن تمييز ثلاث فترات زمنية فيما يتصل بمشكلة العرض وهى : فترة السوق ، والمدى القصير ، والمدى الطويل . وهنا ينبغى أن نركز أضواء التحليل على المدى القصير ، لنستخلص من ذلك ثلاثة منحنيات للنفقة المتوسطة وهى :

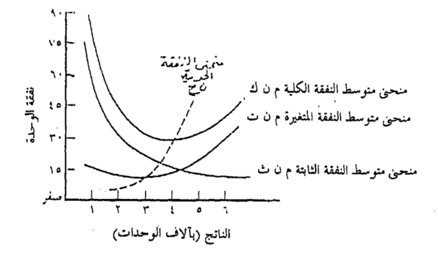
- منحنى متوسط النفقات الثابتة .
- منحنى متوسط النفقات المتغيرة .
- منحنى متوسط النفقة الكلية .

(أ) منحنى متوسط النفقات الثابتة

لقد ذكرنا من قبل أن لكل منشأة ما يسمَّى بالنفقات الثابتة ، أى أن لها من النفقات ما هو مستقل عن حجم الناتج ، وهى تلك النفقات التى لابد أن تتحملها المنشأة ، سواء كان الناتج كبيراً أو صغيراً أو منعدمًا . ولا يمكن للمنشأة أن تتفادى هذه النفقات "**الثابتة**" ، إذا كان لها أن تستمر فى مزاولة نشاطها . وتشتمل هذه النفقات على الإيجار ، والضرائب المحلية ، والتأمين ، ونفقات الصيانة ، والفائدة عن السندات ، وكثير من المصروفات الإدارية الثابتة ، وما إلى ذلك .

ومن هنا ففى المدى القصير سوف لا تزداد النفقات الثابتة أو تنقص ، عندما يزداد أو ينقص حجم الناتج . ووفقًا للتعريف الذى أوردناه آنفًا للمدى القصير ، فإن : "**النفقات الثابتة هى نفقات جميع عناصر الإنتاج التى لا يتسنى تغيير مقاديرها بسرعة فى المدى القصير**" .

وعلى ذلك فإن النفقات الثابتة الكلية لأية منشأة لا يحتمل أن تتقلب صعوداً أو هبوطًا فى المدى القصير إلا فى نطاق ضيق جداً ، مهما كان مستوى الناتج ، وهذه الحقيقة على جانب كبير من الأهمية ، إذ إنها تعنى أنه إذا كانت النفقات الثابتة للمنشأة توزَّع بالتساوى على مختلف وحدات الناتج – أى إذا قمنا بحساب متوسط النفقات الثابتة ، أى نصيب كل وحدة من هذه النفقات الثابتة فى المتوسط – فإن كل وحدة من وحدات الناتج سوف تتحمل مقداراً أقل ، كلما زاد عدد الوحدات المنتَجة .



الشكل رقم (٦) ويدل على المنحنيات الثلاثة للنفقة المتوسطة : متوسط النفقات الثابتة (م ن ث)
ومتوسط النفقات المتغيرة (م ن ت) ومتوسط النفقة الكلية (م ن ك)

ولنضرب لذلك مثلاً بالمنشأة التى يدل عليها الشكل السابق رقم (٦) بافتراض أن النفقات الثابتة الكلية هى (٦٠٠٠٠) وحدة نقود ، مهما كان مستوى الناتج ، فالمنحنى الذى يدل على متوسط النفقات الثابتة لكل وحدة عند المستويات المختلفة من النتاج هو منحنى متوسط النفقات الثابتة (م ن ث) . وعندما يصبح الناتج (١٠٠٠) وحدة مثلاً ، فإن متوسط النفقات الثابتة هو (٦٠) وحدة نقود لكل وحدة من الناتج . أما إذا أصبح الناتج (٢٠٠٠) وحدة ، فسوف يهبط متوسط النفقات الثابتة إلى (٣٠) وحدة نقود ، وهلم جرا .

ومن ثم سوف يهبط متوسط النفقات الثابتة باطراد ، كلما ارتفع مستوى الناتج . **ويتخذ منحنى متوسط النفقات الثابتة شكل القطع للزائد القائم** . ويدل ذلك على أولى الأسباب التى من أجلها يهبط منحنى النفقة المتوسطة (منحنى متوسط النفقة الكلية) ، كلما ارتفع مستوى الناتج . غير أنه لابد أن نمضى فى تحليلنا للنفقة تحليلاً أكثر عمقاً وتفصيلاً ، إذا أردنا أن نفسر الأسباب التى من أجلها تتخذ منحنيات النفقة شكل حرف (U) شكل الحدوة .

(ب) منحنى متوسط النفقات المتغيرة

وتسمّى النفقات التى ليست "ثابتة" بالنفقات المتغيرة ، وهى نفقات جميع عناصر الإنتاج التى يمكن أن تتغير مقاديرها فى المدى القصير ، وتشتمل مثل هذه النفقات مثلاً على الأجور ، ونفقات المواد الأولية في الصناعة ، ونفقات الوقود والقوة المحركة ، ونفقات النقل وما إلى ذلك . ومن ثم فإن النفقات المتغيرة الكلية للمنشأة تتغير بتغير حجم الناتج في المدى القصير .

والآن إذا تغيرت النفقات المتغيرة الكلية دائمًا بنفس نسبة التغير فى حجم الناتج، فإن متوسط النفقات المتغيرة (النفقة المتغيرة الكلية ÷ الناتج) سوف يبقى ثابتًا دائمًا . ولكن لا يحتمل أن يحدث ذلك فى الحياة العملية ، إذ من المعقول أن نفترض أنه كلما زاد الناتج من صفر إلى مستوى الناتج العادى عند حدود الطاقة ، فإن متوسط النفقة المتغيرة سوف لا يتغير تغيرًا كبيرًا ، إذ ما دمنا نفترض أنه من الميسور للمنشأة أن تحصل على جميع عناصر الإنتاج بسعر ثابت معروف ، فلا يمكن أن تحدث أية زيادة فى أسعار عناصر الإنتاج ، كلما زاد حجم الناتج . ومع ذلك فمن المحتمل أن تكون عناصر الإنتاج المتغيرة أكثر كفاءة بالقرب من الحدود العادية للطاقة الإنتاجية للمنشأة منها عند المستويات المنخفضة جدًا من الناتج ، ولو أنه ليس هناك من الأسباب ما يحمل على الاعتقاد بتوقع تغيرات واسعة النطاق .

ولكن حالما تصل المنشأة إلى مستوى الناتج العادى عند حدود الطاقة ، فإن أية زيادة أخرى فى الناتج سوف تؤدى - بلا شك - إلى زيادة كبيرة فى متوسط النفقات المتغيرة ، إذ لا يمكن للمنشأة أن تمضى فى إنتاج ناتج أكبر ، ما لم تتحمل نفقات أكبر بكثير مما كانت تتحمله من قبل أن تصل إلى مستوى الناتج العادى عند حدود الطاقة . ولا يمكن أن نتحقق أية زيادة فى الناتج إلا عن طريق استخدام المزيد من عناصر الإنتاج التى يمكن تغيير مقاديرها فى المدى القصير ، أو عن طريق استخدام نفس العناصر الموجودة استخدامًا ينطوى على بذل جهود أكبر فى العمل . وهنا إذا بالغت المنشأة فى

استخدام هذه العناصر ، فإن هذا يعنى أن العمال يتحملون كثيراً من العناء والإجهاد فى العمل ، وأن الآلات تتعرض للتلف والتعطل من آن لآخر . وحتى بافتراض أن المنشأة لا تدفع أجوراً عن ساعات العمل الإضافية ، عندما يُطلب إلى العمال الاشتغال بالعمل ساعات أطول ، فمن المحتمل أن ترتفع النفقات ، ومن ثم يتخذ منحنى متوسط النفقات المتغيرة شكلاً يماثل شكل المنحنى (م ن ت) فى الشكل البيانى السابق رقم (٦) .

(جـ) منحنى متوسط النفقة الكلية (منحنى النفقة المتوسطة)

ولو أضفنا الآن منحنى متوسط النفقات الثابتة (م ن ث) إلى منحنى متوسط النفقات المتغيرة (م ن ت) ، فإننا نحصل على ما نسميه منحنى متوسط النفقة الكلية (م ن ك) أو **كما يسمَّى عادة "منحنى النفقة المتوسطة"** .

ومن الواضح إذن أن متوسط النفقة الكلية (م ن ك) يساوى متوسط النفقات الثابتة مضافاً إليه متوسط النفقات المتغيرة (أى يساوى م ن ث+ م ن ت) . ولو أسقطنا عموداً رأسيًا على المحور الأفقى فى الشكل السابق رقم (٦) ، بحيث يقطع المنحنيات الثلاثة للنفقة المتوسطة ، فإن المسافة الرأسية التى تقع بين منحنى متوسط النفقة الكلية ومنحنى متوسط النفقات المتغيرة تساوى المسافة الرأسية التى تقع بين منحنى متوسط النفقات الثابتة والمحور الأفقى .

كما أنه من الواضح أن منحنيات النفقة تتخذ شكل حرف U (شكل الحدوة)، إذ عند المستويات المنخفضة من الناتج تتوزَّع النفقات الثابتة على وحدات أكبر فأكبر كلما زاد حجم الناتج ، ويتضمن ذلك أن النفقة المتوسطة سوف تهبط بشدة ، عندما يرتفع مستوى الناتج . أما عند المستويات المرتفعة من الناتج ، فإن متوسط النفقات المتغيِّرة سوف يميل إلى الارتفاع بمعدَّل سريع ترتيبًا على تزايد الضغط على الطاقة الإنتاجية للمنشأة ، وهنا يصبح الهبوط المستمر فى متوسط النفقات الثابتة هو من الضآلة بحيث يتلاشى ويزول أثره أمام الارتفاع الكبير المطرد فى متوسط النفقات المتغيرة .

ونخلص من ذلك إلى أنه كلما زادت أهمية النفقات الثابتة فى المنشأة قبل الوصول إلى ستوى الناتج العادى عند حدود الطاقة ، وتزايدت النفقات المتغيرة بمعدَّل سريع بعد تجاوز هذا المستوى ، أضحى شكل الحرف U لمنحنى النفقة المتوسطة أكثر بروزاً . كما يلاحظ أنه كلما قلت أهمية النفقات الثابتة فى المنشأة ، وذلك عند المستويات المرتفعة من الناتج ، زادت الأهمية النسبية للنفقات المتغيرة ، واقترب منحنى متوسط النفقات المتغيرة من منحنى متوسط النفقة الكلية (منحنى النفقة المتوسطة) ، كما يوضحه الشكل السابق (رقم ٦) .

ولقد كنا إلى الآن نتحدث عن النفقات على أنها مقسَّمة إلى نفقات ثابتة ونفقات متغيرة ، غير أن المحاسبين غالبًا ما يتحدثون عن النفقات على أنها نفقات "مباشرة" ونفقات "غير مباشرة" ، أو يتحدثون عنها على أنها نفقات "أولية" ونفقات "إضافية" . غير أن هذه التفرقة لا تمس جوهر التحليل السابق ، ولا تدل ، فى النهاية ، إلا على نفس الشيء . إذ أن النفقات "المتغيرة" و "المباشرة" و "الأولية" تمثل جميعها تلك النفقات التى يمكن تغييرها فى المدى القصير ، كلما تغير حجم الناتج . أما النفقات "الثابتة" و "الإضافية" و "غير المباشرة" فإنها تلك النفقات التى تبقى ثابتة على حالها ، أيا كان حجم الناتج .

ولكن التفسير الذى أشرنا إليه ، فيما يخص الأسباب التى من أجلها تتخذ منحنيات النفقة المتوسطة شكل حرف U فى المدى القصير ، هو تفسير يتمشى تمامًا مع الحقائق المشاهدة ، ومع ذلك فهو لا يعدو أن يكون تفسيراً مبسطًا . ومن ثم يجدر الآن ألا نقف عند هذا الحد من التحليل ، بل نحاول أن ندلى بتفسير أدق وأوفى وأكثر تفصيلاً لشرح هذه الظاهرة . وهنا إذا حاولنا ذلك ، فلابد أن نشير إلى ما أطلق عليه ألفريد مارشال اسم "الوفور الداخلية للمنشأة"(١) ، وهى تلك الوفور التى يمكن

---

(1) Internal economies of the firm.

أن تنشأ داخل المنشأة ذاتها ، عندما يتزايد حجم الناتج ، سواء أكانت الوفور فنية ، أو تسويقية ، أو إدارية ، أو مالية . ويبدو من المؤكد أن النفقات المتوسطة تهبط فى جميع المنشآت ، عند المستويات المنخفضة من الناتج ، كلما زاد حجم الناتج .

سادسًا : العلاقة بين النفقة الكلية والنفقة المتوسطة والنفقة الحدية

ذكرنا آنفًا فى معرض مناقشة المعنى الاقتصادى للنفقة الكلية بالنسبة لأية منشأة أن هذه النفقة الكلية تعرَّف بأنها "**مجموع النفقات التى تتحملها المنشأة فى سبيل إنتاج حجم معيَّن من الناتج**" . بيد أننا نذكر ، فى صدد تحليل مكونات النفقة الكلية ، تعريفًا آخر لهذه النفقة الكلية بأنها :

"مجموع النفقات الثابتة والنفقات المتغيرة التى تتحملها المنشأة فى سبيل إنتاج حجم معيَّن من الناتج" ، أى أن

النفقة الكلية = النفقات الثابتة + النفقات المتغيرة .... (١)

كما أنه يمكن توضيح العلاقة بين النفقة الكلية والنفقة المتوسطة (باعتبار أن هذه النفقة المتوسطة هى متوسط نصيب كل وحدة من الناتج من النفقة الكلية حسب التعريف") وذلك بناء على التعريف الآتى :

النفقة الكلية = النفقة المتوسطة × عدد وحدات الناتج .... (٢)

ويمكن أيضًا توضح العلاقة بين النفقة الكلية والنفقات الحدية (باعتبار أنها نفقات الوحدات الحدية أى الأخيرة من الناتج) وذلك من خلال تعريف آخر للنفقة الكلية كالآتى :

النفقة الكلية = النفقات الثابتة + مجموع النفقات الحدية .... (٣)

وهنا يمكن تطبيق التعاريف الثلاثة السابقة حسب المعادلات (١،٢،٣) على البيانات الواردة فى الجدولين السابقين رقمى (٣،٤) . بالنسبة للنفقة الكلية لثلاث وحدات من الناتج ، فى علاقتها بالنفقات الثابتة والنفقات المتغيرة من جانب ، وبالنفقة

المتوسطة من جانب آخر . وبالنفقات الحدية من جانب ثالث ، وذلك على نحو ما يلى[1] :

النفقة الكلية = النفقات الثابتة + النفقات المتغيرة .... (١)

١٧٧ = ١٢٨ + ٤٩

النفقة الكلية = النفقة المتوسطة × عدد وحدات الناتج .... (٢)

١٧٧ = ٥٩ × ٣

النفقة الكلية = النفقات الثابتة + مجموع النفقات الحدية ...... (٣)

١٧٧ = ١٢٨ + (٣٢ + ١٠ + ٧)

= ١٢٨ + ٤٩

٣-٣ الإيراد الكلى والإيراد المتوسط والإيراد الحدى

ويمكن أن نتقدم خطوة أخرى فى البحث فى سلوك المنشأة الفردية ، فتفرّق بين الإيراد الكلى والإيراد المتوسط والإيراد الحدى ، كما فرّقنا بين النفقة الكلية والنفقة المتوسطة والنفقة الحدية . ويلاحظ أن فكرة الإيراد الحدى من جانب الطلب تسير ، جنبًا إلى جنب ، مع فكرة النفقة الحدية[2] من جانب العرض ، كما أن للإيراد الحدى ذات الأهمية التى يوليها المنظم – المشرف على المنشأة – للنفقة الحدية . إذ لابد أن يحدِّد تلك الكمية من السلعة المُنتَجة التى تعود على المنشأة بأقصى ربح ممكن . ومن ثم فإن المنظم يولى اهتمامه بالنفقات الإضافية للمنتَج المتغير – أى **النفقة الحدية** – وبالإيراد الذى يحصل علية من إنتاج هذا المنتَج الإضافى – أى **الإيراد الحدى** .

---

(١) أنظر الجدول رقم (٣) بالنسبة للمعادلة رقم (١) والجدول رقم (٤) بالنسبة للمعادلتين رقمى (٢،٣) .

(٢) هذا استثناء من القاعدة العامة المنطوية على أن الكمية الاقتصادية الكلية هى مجموع الكميات الاقتصادية الحدية ، وهى القاعدة التى تنطبق مثلاً على المنفعة أو الناتج أو الإيراد أو الربح . وهذا الاستثناء يعود إلى أن النفقة الكلية هى وحدها التى تتكون من نوعين مميزين من النفقات : النفقات الثابتة والنفقات المتغيرة .

وثمة ثلاثة أنواع من الإيراد هي :

- الإيراد الكلي .
- الإيراد المتوسط .
- الإيراد الحدي .

(أ) الإيراد الكلي

هو حصيلة مبيعات منتج المنشأة ، أي أنه حاصل ضرب عدد الوحدات المنتجة والمباعة في "الإيراد المتوسط" ، كما أنه مجموع الإيرادات الحدية (حصيلة بيع الوحدات المتعاقبة من السلعة)[1] .

(ب) الإيراد المتوسط

هو السعر لكل وحدة من الناتج ، ويمكن حساب هذا السعر بقسمة الإيراد الكلي على عدد وحدات الناتج . وعلى ذلك فإن منحنى الإيراد المتوسط يدل على السعر الذي يتقرر لمنتج المنشأة عند كل مستوى من الناتج .

(جـ) الإيراد الحدي

هو ذلك الإيراد الذي يمكن أن تحصل عليه المنشأة من بيع وحدة إضافية (حدية) من المنتج ، أو بعبارة أخرى هو مقدار ما يضاف إلى الإيراد الكلي نتيجة لبيع (ن) وحدات من المنتج بدلاً من (ن-١) وحدات ، عندما تكون (ن) أي عدد من وحدات المنتج . كما يمكن التعبير عن الإيراد الحدي بصورة أخرى ، وهو أنه مقدار ما يضاف إلى الإيراد الكلي نتيجة لبيع (ن+١) وحدات من المنتج بدلاً من (ن) وحدات ، عندما تكون (ن) أي عدد من الوحدات . والإيراد الحدي فكرة على جانب كبير من الأهمية من وجهة نظر التحليل الاقتصادي ، ذلك أنه **لو تعادل الإيراد الحدي مع النفقة الحدية ، فإن المنشأة تحقق أقصى الأرباح .**

---

(١) القاعدة العامة كما ذكرنا آنفًا هي أن الكمية الاقتصادية الكلية تساوي مجموع الكميات الاقتصادية الحدية، وعلى ذلك فالإيراد الكلي هو مجموع الإيرادات الحدية .

ولنبحث الآن فى العلاقة بين الإيراد الكلى والإيـراد المتوسـط والإيـراد الحـدى عند كل مستوى من الناتج بصورة أوضح عن طريق استخدام الجـداول أولاً بـدلاً مـن المنحنيات . لنفرض أن الجدول الآتى رقم (٥) يوضح موقف إحدى المنشآت التى تزاول نشاطها فى ظروف المنافسة الاحتكارية :

جدول رقم (٥) الإيراد الكلى والإيراد المتوسط والإيراد الحدى لمنشأة تعمل فى ظروف المنافسة الاحتكارية.

(بوحدات الناتج)

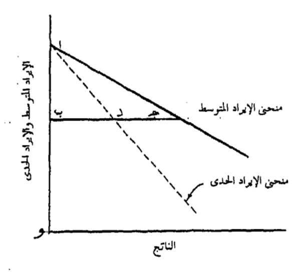
الناتج (وحدات السلعة) (١)	السعر (لكل وحدة) (٢)	الإيراد الكلى (الناتج × السعر) (٣)=(١)×(٢)	الإيراد المتوسط (الإيراد الكلى ÷ الناتج) (٤)=(٣)÷(١)	الإيراد الحدى الاضافة إلى الإيراد الكلى (٥)
١	١٠,٠٠	١٠	١٠,٠٠	١٠
٢	٩,٥٠	١٩	٩,٥٠	٩
٣	٩,٠٠	٢٧	٩,٠٠	٨
٤	٨,٥٠	٣٤	٨,٥٠	٧
٥	٨,٠٠	٤٠	٨,٠٠	٦
٦	٧,٥٠	٤٥	٧,٥٠	٥
٧	٧,٠٠	٤٩	٧,٠٠	٤
٨	٦,٥٠	٥٢	٦,٥٠	٣
٩	٦,٠٠	٥٤	٦,٠٠	٢
١٠	٥,٥٠	٥٥	٥,٥٠	١

هنا نتساءل : لماذا يوجد فرق بين السعر كما يرد فى العمود الثانى من الجدول السابق رقم (٥) وبين الإيراد الحدى كما يرد فى العمود الخامس من هذا الجدول ؟ وفى المضى فى الإنتاج مثلاً من الوحدة الثالثة إلى الوحدة الرابعة من الناتج ؟ ولماذا لا يتعادل

الإيراد الحدى مع السعر (الإيراد المتوسط) الذى تباع به الوحدة الرابعة ، ولماذا لا يكون هذا الإيراد الحدى (٨,٥) وحدة من النقود بدلاً من (٧) وحدات نقود ؟ حقيقة إن الوحدة الرابعة من الناتج تباع بسعر (٨,٥) وحدة من النقود ، ولكن لكى يتسنى بيعها فى السوق ، فلابد من خفض السعر عن الوحدات الأولى والثانية والثالثة بما يساوى (٠,٥) وحدة من النقود عن كل وحدة منها [٩ وحدات نقود وهو سعر بيع الوحدات الثلاث الأولى من الناتج مطروحًا منه (٨,٥) وحدة نقود وهو سعر بيع الوحدات الأربع الأولى من الناتج] . لابد إذن من تحميل الوحدة الرابعة للخسارة المترتبة على خفض السعر من ٩ وحدات نقود إلى ٨,٥ وحدة نقود عن الوحدات الثلاث الأولى من الناتج ، أى بما يساوى (١,٥) وحدة من النقود . ومن ثم فإن الإيراد الحدى (إيراد الوحدة الرابعة وهى الوحدة الحدية أى الأخيرة فى عملية البيع) لابد أن يساوى ٨,٥ – ١,٥ = ٧ وحدات نقود ، باعتبار أن الخسارة عن كل وحدة من الوحدات الثلاث الأولى المباعة هى (٠,٥) وحدة نقود ، أى أن الخسارة الكلية عن هذه الوحدات الثلاث هى (١,٥) وحدة نقود ، فإذا طرحت هذه الخسارة الكلية من سعر بيع الوحدة الرابعة وهو (٨,٥) وحدة نقود ، لأصبح الإيراد الحدى (٧) وحدات نقود .

وبناء على التوضيح آنف الذكر ، فإن :

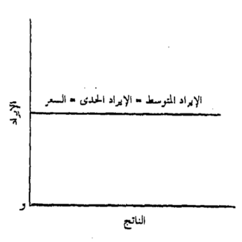
- الإيراد الحدى أقل من السعر .
- منحنى الإيراد الحدى أدنى فى مستواه من منحنى الإيراد المتوسط (السعر) فى حالة المنافسة احتكارية (أو الاحتكار) مما يوضحه الشكل البيانى الآتى :



الشكل رقم (٧) ويدل على أن منحنى الإيراد الحدى فى وضع أدنى فى مستواه من وضع منحنى الإيراد المتوسط ، كما يدل على العلاقة الهندسية بين المنحنيين فى حالة المنافسة الاحتكارية ، إذ أن منحنى الإيراد الحدى ينصّف الخط الأفقى الموازى للمحور الأفقى عند النقطة (د) فى هذا الشكل[1] .

أما فى ظل المنافسة الكاملة حيث لا يودى بيع الوحدات الإضافية إلى انخفاض السعر ، فإن الخسارة فى الإيراد تكون مساوية للصفر . وهنا يكون السعر مساويًا للإيراد المتوسط . كما أن منحنى الإيراد المتوسط هو بعينه منحنى الإيراد الحدى ، ويتخذ شكل الخط الأفقى المستقيم الموازى للمحور الأفقى ، كما يوضحه الشكل الآتى رقم (٨) :

(١) أنظر الإثبات الهندسى لهذا التنصيف فى البند (٩) من هذا الفصل .



الشكل رقم (٨) ويدل على أنه فى حالة المنافسة الكاملة فإن منحنى الإيراد المتوسط هو بعينه منحنى الإيراد الحدى ، وأن السعر يساوى الإيراد المتوسط والإيراد الحدى .

وأما فى حالة **المنافسة الاحتكارية** (أو الاحتكار) ، فإن كل زيادة فى ناتج المنشأة لابد أن تقترن بانخفاض سعر المنتَج لأن حجم ناتج المنشأة يؤثر فى هذه الحالة تأثيرًا محسوسًا على العرض الكلى فى السوق ، ومن ثم فإن منحنى الإيراد المتوسط ينحدر إلى أسفل دالاً بذلك على انخفاض السعر ، كلما زاد حجم الناتج . ونظرًا لأن السعر – أى الإيراد المتوسط – أكبر من الإيراد الحدى عند أى مستوى من الناتج فى حالة المنافسة الاحتكارية (أو الاحتكار) ، فإن منحنى الإيراد الحدى ينحدر ، أيضًا ، إلى أسفل ، ويقع أسفل منحنى الإيراد المتوسط . كما أن العلاقة بين هذين المنحنيين هى علاقة هندسية ، إذ إن منحنى الإيراد الحدى ينصِّف أى خط أفقى مواز للمحور الأفقى، وليكن مثلاً الخط (جـ ب) فى الشكل الأسبق (رقم ٧) .

٣–٤ الربح الكلى والربح المتوسط والربح الحدى

وأخيرًا فإن الصورة الكاملة للكميات الاقتصادية التى ينبغى أن تؤخذ بعين الاعتبار فى صدد التفسير الشامل لتوازن المنشأة ، لابد أن تمتد إلى مناقشة أنواع الربح ، فضلاً عن أنواع النفقة وأنواع الإيراد ، لأن المنظم الذى يمارس نشاطًا إنتاجيًا معينًا ، فى

نطاق المنشأة التى يشرف عليها ، لابد أن يقارن بين الإيراد والنفقة للوصول إلى حجم الربح ، باعتباره هدف المنظم من نشاطه الإنتاجى ، وأنه فى سبيل التعرف على الوضع الأمثل للمنشأة (الوضع التوازنى الذى يحقق للمنشأة أقصى الربح الكلى) فإنه قد يسترشد فى الوصول إلى مثل هذا الوضع بدلالات ثلاث :

- بدلالة الربح الكلى .
- بدلالة الربح المتوسط .
- بدلالة الربح الحدى .

إذ إن هذه الدلالات الثلاث تشير إلى ذات الوضع الأمثل للمنشأة . ومن هنا يتعين التعرف على المعانى الاقتصادية لهذه الأنواع الثلاثة من الربح ، وطبيعة العلاقة بينها، أسوة بما اتبعناه فى صدد أنواع النفقة وأنواع الإيراد .

(أ) الربح الكلى

إن التعريف العام للربح الكلى هو كالآتى :

"الربح الكلى هو مجمل الربح الذى تحققه المنشأة من إنتاج وبيع حجم معيَّن من الناتج" .

غير أنه يمكن أن نستخلص من مفهوم هذا التعريف العام تعاريف أخرى للربح الكلى ، تكشف عن طبيعة علاقة هذا الربح الكلى بكل من الإيراد الكلى والنفقة الكلية من ناحية ، وعن طبيعة علاقة هذا الربح الكلى بكل من الربح المتوسط ومجموع الأرباح الحدية من ناحية أخرى حسبما يرد فيما يلى :

الربح الكلى = الإيراد الكلى – النفقة الكلية ....(١)

= الربح المتوسط × عدد وحدات الناتج .... (٢)

= مجموع الأرباح الحدية .... (٣)

(ب) الربح المتوسط

ومن هنا ينبغى أن نورد التعاريف الخاصة بالربح المتوسط والربح الحدى توضيحًا للمعنى الاقتصادى لكل منهما . إن التعريف العام للربح المتوسط هو كالآتى :

"الربح المتوسط هو ذلك الربح الذى تحققه الوحدة الواحدة من الناتج فى المتوسط"

غير أن طبيعة العلاقة بين الربح المتوسط وبين الإيراد المتوسط والنفقة المتوسطة من ناحية ، وكذلك طبيعة العلاقة بين الربح المتوسط وبين كل من الربح الكلى ومجموع الأرباح الحدية من الناحية الأخرى ، إنما تنكشف فى ضوء المعادلات الثلاث الآتية للربح المتوسط ، وذلك وفقًا للأسس الآتية :

- الفرق بين الإيراد والنفقة فى المتوسط .
- متوسط نصيب وحدة ناتج المنشأة من الربح الكلى .
- متوسط نصيب وحدة ناتج المنشأة من مجموع الأرباح الحدية .

(أخذًا فى الاعتبار بأن الربح الكلى هو مجموع الأرباح الحدية) :

الربح المتوسط = الإيراد المتوسط − النفقة المتوسطة .... (٤)

= الربح الكلى ÷ عدد وحدات الناتج .... (٥)

= مجموع الأرباح الحدية ÷ عدد وحدات الناتج . (٦)

(جـ) الربح الحدى

يمكن تعريف الربح الحدى كما يلى بيانه :

"الربح الحدى هو ذلك الربح الذى يمكن أن تحصل عليه المنشأة من إنتاج وبيع وحده حدية (إضافية) من الناتج)" .

كما يمكن تعريف الربح الحدى بدلالتين هما :

- الإيراد الحدى والنفقة الحدية .
- الربح الكلى .

كما توضحه المعادلات الثلاث الآتية :

الربح الحدى = الإيراد الحدى – النفقة الحدية . . . . (٧)

= الربح الكلى لعدد (ن) وحدات من الناتج

– الربح الكلى لعدد (ن–١) وحدات من الناتج . . (٨)

= الربح الكلى لعدد (ن+١) وحدات الناتج

– الربح الكلى لعدد (ن) وحدات من الناتج . . . . (٩)

ومن الأهمية بمكان ، فى هذا الصدد ، أن نشير إلى ماذا يعنيه أن يكون الربح مساويًا للصفر . إن التعريف السابق للربح الحدى فى المعادلة رقم (٧) أعلاه يمكن أن يصاغ تبعًا لافتراض مساواة الربح الحدى للصفر ، وذلك على النحو الآتى :

صفر = الإيراد الحدى – النفقة الحدية (بالتعويض عن الربح الحدى بالصفر فى المعادلة رقم (٧) .

∴ النفقة الحدية = الإيراد الحدى .

أو الإيراد الحدى = النفقة الحدية .

وإذا كان هذا التعادل بين الإيراد الحدى والنفقة الحدية هو الشرط العام لتوازن المنشأة فى أى نوع من أنواع الأسواق (المنافسة الكاملة والمنافسة الاحتكارية والاحتكار) فإن معادلة الربح الحدى بالصفر هو تعبير آخر عن الشرط العام لتوازن المنشأة ، وهو ذلك الوضع الذى يحقق للمنشأة تحقيق أقصى الربح الكلى . ولكن نتساءل هنا : لماذا تحقق المنشأة أقصى الربح الكلى عندما يكون الربح الحدى مساويًا للصفر ؟

إن إدراك أن البح الكلى هو مجموع الأرباح الحدية (المعادلة رقم (٣) فى التعريف السابق للربح الكلى) ، وأن هذا الربح الكلى يستمر فى الزيادة ، ما دامت الأرباح الحدية كمية موجبة ، إلا أن هذا الربح الكلى يتوقف عن الزيادة بمجرد بلوغ الربح الحدى إلى ما يساوى الصفر ، فإن :

"معادلة الربح الحدى بالصفر تعنى أن الربح الكلى يصل إلى حده الأقصى"
وهذا الحد الأقصى للربح هو هدف الوصول بالمنشأة إلى الوضع الأمثل (وضع التوازن) الذى يتحقق بتعادل الإيراد الحدى مع النفقة الحدية ، أو بتعبير آخر تعادل الربح الحدى بالصفر (وذلك لأن الربح الحدى - حسب التعريف هو الفرق بين الإيراد الحدى والنفقة الحدية ، وعندما يصبح هذا الربح الحدى مساويًا للصفر ، يتلاشى ، بطبيعة الحال ، الفرق بين الإيراد الحدى والنفقة الحدية ، بمعنى أن الإيراد الحدى يتعادل مع النفقة الحدية).

ويمكن إذن تقدير حجم الربح الكلى فى وضع توازن المنشأة وفقًا للمعادلات الثلاث للربح الكلى - المعادلات السابق الاشارة إليها بأرقام (١،٢،٣) أعلاه أى - بالتعرف على ما يلى :

- الفرق بين الإيراد الكلى والنفقة الكلية .
- الربح المتوسط مضروبًا فى عدد وحدات الناتج .
- مجموع الأرباح المتحققة من إنتاج وبيع الوحدات المتعاقبة من الناتج بدءًا بالوحدة الأولى حتى الوحدة الحدية التى تصل المنشأة عندها إلى وضع التوازن .

هذه هى الطرق الثلاث التى سوف نتبعها فى الفصول التالية للتعرف على حجم الربح الكلى الذى تحققه المنشأة فى وضعها التوازنى ، سواء كانت تعمل فى سوق المنافسة الكاملة أو المنافسة الاحتكارية أو الاحتكار .



الفصل الرابع

سلوك المنشأة الفردية

فى ظروف المنافسة الكاملة (هيكل سوقى ١)[١]

(نظرية المنشأة)[٢]

ذكرنا فيما تقدم[٣] إن الطلب على منتَج المنشأة الفردية التى تعمل فى ظروف المنافسة الكاملة هو طلب ذو مرونة لا نهائية ، بمعنى أن المنشأة تستطيع أن تبيع كل ما ترغب فى بيعه بالسعر السائد فى السوق ، لكنها لا تستطيع أن تغيِّر من سعر السوق بمحض مشيئتها أو نتيجة لتصرفاتها الخاصة . كذلك فإن منحنى الإيراد المتوسط للمنشأة، فى مثل هذه الظروف ، يتخذ شكل الخط الأفقى المستقيم للدلالة على أن السعر ثابت على حاله ، أيًا كان مستوى ناتج المنشأة ، حيث لا يشكل التغير فى مستوى هذا الناتج أى تأثير على مستوى السعر السائد فى السوق .

٤-١ شروط تحقق المنافسة الكاملة

عندما نتناول موضوع المنافسة الكاملة كأحد هياكل السوق لابد أن نشير ، أولاً ، إلى أن ثمة منافسة بحتة بشروط معينة سابقة على تحقق المنافسة الكاملة بشروط إضافية أخرى . وعلى ذلك سوف نناقش فيما يلى شروط تحقق المنافسة البحتة – بادئ ذى بدء – لتعقبها الشروط الإضافية لتحقق المنافسة الكاملة[٤] :

---

(١) راجع للمؤلف بالتفصيل "الاقتصاد التحليلى" ، القاهرة ١٩٥٨ ، ص ١٢٧ وما بعدها .

(2)Theory of the Firm.

(٣) ص ٨٤ من الكتاب .

(٤) تتميز المنافسة البحتة pure competition بأربعة شروط أساسية لتحقيقها ، تضاف إليها ثلاثة شروط أخرى لتحقق المنافسة الكاملة perfect competition كما يرد البيان فيما يلى تفصيلاً .

٤-١/١ شروط تحقق ظروف المنافسة البحتة

هناك بضعة شروط أساسية لابد من توافرها لكي يمكن أن تنشأ ظروف المنافسة البحتة بين المنتجين في تميزها عن المنافسة الكاملة . هذه الشروط الأساسية هي : عدد كبير من المنتجين ، تجانس المنتَج ، عدد كبير من المشترين ، حرية الدخول إلى الصناعة . وسوف نناقش هذه الشروط الأربعة فيما يلي :

أولاً : عدد كبير من المنشآت

إن الشرط الأول لتحقق ظروف المنافسة البحتة في صناعة ما هو أنه لابد أن يكون ثمة عدد كبير من المنشآت في الصناعة . ولا ريب أن هذا شرط جوهري ، حيث أنه ما لم يكن عدد المنشآت في الصناعة كبيراً ، فلا يمكن لأية منشأة فردية داخل هذه الصناعة أن توقن أن سلوكها لن يكون ذا أثر محسوس على سعر السوق أو على ناتج الصناعة بأسرها . أما إذا كان عدد المنشآت في الصناعة كبيراً ، ففي وسع أية منشأة أن تعمد إلى زيادة أو نقص ناتجها ، دون أن تخشى حدوث أي تغير طفيف في سعر منتَج الصناعة ، **حيث أن المنشأة سوف تنتج نسبة صغيرة جداً من الناتج الكلي للصناعة المعينة** ، الأمر الذي يرتب أن أي تغير في ناتج هذه المنشأة لن يكون ذا أثر محسوس على ناتج الصناعة بأسرها . وهنا سوف تأخذ المنشأة سعر المنتَج في السوق على علاته باعتبار أنه محدَّد لا تأثير لها عليه بالزيادة أو النقصان .

ثانيًا : تجانس المنتَج

أما الشرط الثاني لتحقق ظروف المنافسة البحتة في صناعة ما فهو أن كل منشأة من المنشآت التي تتكون منها هذه الصناعة لابد أن تنتج منتَجًا يقبله جميع العملاء على أنه **متجانس** تمامًا مع منتجات جميع المنشآت الأخرى . وهذا الشرط يضمن بطبيعة الحال أن أي منتِج فردي لا يستطيع رفع سعر منتَجة إلى أعلى من مستوى السعر السائد في السوق المتنافسة ، إذ لو أنه عمد إلى رفع السعر ، ففي وسع المستهلكين أن يشتروا نفس السلعة من المنتجين الآخرين بسعر أدنى ومن ثم عندما تكون السلع متجانسة ، فلا

يمكن أن تنشأ فروق الأسعار نتيجة لاختلاف منتجات الصناعة عن بعضها البعض فى أى وجه من الأوجه . وتبعًا لذلك لابد أن يكون هناك سعر موحَّد فى السوق . ومع ذلك فمن الأهمية بمكان أن ندرك أن المستهلك هو الذى يقرِّر ما إذا كان منتَجان متجانسين أم غير متجانسين . بعبارة أخرى : لن يكون السعر موحَّدا فى السوق إلا إذا أجمع المشترون على أن منشآت الصناعة تنتج سلعًا متجانسة تمامًا . أما إذا وجد المشترون فروقًا حقيقية،أو تصوروا أن ثمة فروقًا فيما بين منتجات المنشآت داخل الصناعة، فلابد أن تنشأ فروق الأسعار .

وهنا ندرك أن الفرض الأول (وجود عدد كبير من المنتجين فى صناعة ما) . والفرض الثانى (تجانس المنتَج) يضمنان فيما بينهما اتخاذ منحنى الإيراد المتوسط للمنشأة شكل الخط الأفقى المستقيم (منحنى لانهائى المرونة) ، إذ ما دام عدد المنتجين كبيرًا ، فهذا من شأنه أن يحول بين أية منشأة فردية فى الصناعة المعينة وبين التأثير على سعر السلعة . إنما يلاحظ أن تجانس المنتَج هو فرض ينطوى على أن المشترين لا يعتبرون أن منتَج أية منشأة فى الصناعة أفضل أو أسوأ من منتَج أية منشأة أخرى ، وهذا يتضمن، بطبيعة الحال ، الحيلولة دون ظهور فروق الأسعار فى السوق .

ثالثًا : عدد كبير من المشترين

وأما الشرط الثالث لتحقق ظروف المنافسة البحتة فهو أنه لابد أيضًا من افتراض أن ثمة تنافسًا من جانب المشترين على الشراء ، إلى جانب قيام هذا التنافس من جانب البائعين على البيع . هذا أيضًا فرض أساسى لقيام المنافسة البحتة فى السوق ، وهو فرض لابد أن يؤخذ على علاَّته ، إذا كان للصناعة بأسرها أن تعمل فى ظروف المنافسة . ويتضمن هذا الفرض أن كل مستهلك فردى أو مشترٍ للسلعة سوف لا يأخذ من السلعة إلا قدرًا ضئيلاً جدًا ، بحيث أنه لا يستطيع أن يغيِّر من سعرها ، أو يؤثر عليها تأثيرًا محسوسًا بسلوكه الخاص . وعلى ذلك فإن المشترين ، فضلاً عن البائعين ، لابد أن يأخذوا سعر السلعة فى السوق على أنه محدَّد بالنسبة لأى منهم .

رابعًا : حرية الدخول إلى الصناعة

وأما الشرط الرابع لتحقق ظروف المنافسة البحتة فى صناعة ما فهو أنه إذا أراد أى امرئ أن يدخل إلى ميدان الصناعة ، فلن يعوقه أى عائق . ومع ذلك فليس من السهل أن نميز تمامًا فى جميع الأحوال بين ما يمكن اعتباره قيدًا من قيود الدخول إلى الصناعة وبين ما لا يمكن اعتباره كذلك . وعلى الرغم من أهمية مثل هذه الحالات فى بعض الظروف ، فمن الممكن عادة أن نقرِّر ما إذا كان هناك أى قيد يحد من الدخول إلى أية صناعة . نجد مثلاً أن الاتحادات الاحتكارية ترفض السماح لأى شخص غير مرغوب بالدخول إلى الصناعة . وإذا كان فى وسع الاتحاد الاحتكارى أن يفرض قراراته ويضعها موضع التنفيذ ، فإن هذا يتضمن أنه من الممكن الاحتفاظ بنفس العدد الموجود فعلاً من المنشآت فى الصناعة . ومهما يكن من أمر ، فإن الشرط الرابع لقيام المنافسة البحتة يتضمن إمكان بقاء عدد المنشآت فى الصناعة المتنافسة كبيراً .

٤-١|٢ شروط إضافية لتحقق ظروف المنافسة الكاملة

جملة القول إن الشروط الأربعة السالف ذكرها - وهى : عدد كبير من المنشآت، وتجانس المنتَج ، وعدد كبير من المشترين ، وحرية الدخول إلى الصناعة - تضمن فيما بينها قيام المنافسة البحتة .بمعنى أن هناك منافسة هى خلو تمامًا من أى عنصر احتكارى ، كما أنها فيما بينها تضمن أن منحنى الإيراد المتوسط لكل منشأة فردية فى الصناعة التنافسية يتخذ شكل خط أفقى مستقيم .

ومع ذلك يمكن التمييز أيضًا بين المنافسة **"البحتة"** كما عرّفناها على النحو المتقدم وبين المنافسة **"الكاملة"** باعتبارها فكرة طالما استخدمها الاقتصاديون لأغراض التحليل . ذلك لأنه لكى توجد منافسة "كاملة" فمن الضرورى أن نفترض بعض الفروض الأخرى ، وأن نفترض بصفة خاصة أن هناك معرفة تامة من جانب جميع المشترين والبائعين بالظروف السائدة فى السوق ، وأن عناصر الإنتاج مطلقة الحرية فى التنقل بين مختلف الصناعات ، وأن جميع المنتجين يعملون بالقرب من بعضهم البعض بحيث يمكن القول إنه لا توجد نفقات نقل للسلعة .

والخلاصة أن ثمة ثلاثة شروط إضافية لتحقق ظروف المنافسة الكاملة وهى :

- المعرفة التامة من جانب المتعاملين فى السلعة بأحوال السوق .
- حرية تنقل عناصر الإنتاج فيما بين مختلف الصناعات .
- عدم وجود نفقات نقل للسلعة .

وغنى عن البيان أن استيفاء هذه الشروط الثلاثة الإضافية لتحقق ظروف المنافسة الكاملة تضمن بالتالى تحقق كمال السوق بما يعنيه ذلك من وجود سعر موحَّد لمنتَج الصناعة التنافسية الذى يجرى تداوله فى سوق منافسة كاملة . ويوجد هذا السعر الموحَّد لمنتَج الصناعة لأن الشروط الثلاثة المشار إليها تستبعد أية فروق فى سعر منتَج الصناعة قد تنشأ بسبب جهل المتعاملين فيها بأحوال السوق ، أو بسبب صعوبة تنقل عناصر الإنتاج فيما بين الصناعات ، أو بسبب وجود تكاليف نقل للمنتَج ، يختلف مقدارها من منشأة إلى أخرى ، مما يدعو إلى اختلاف أسعار هذا المنتَج من منشأة إلى أخرى .

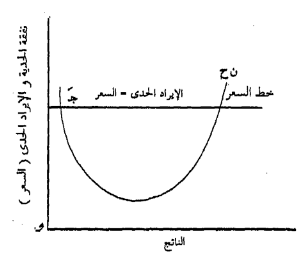
٤-٢ توازن المنشأة

وثمة ميزة خاصة فى حالة المنافسة الكاملة ، إذ أن تعادل الإيراد الحدى مع النفقة الحدية هو أيضًا شرط أساسى لتوازن المنشأة ، إلا أن البائع المتنافس الذى يشكل جزءا ضئيلاً من السوق إنما يواجه سعرًا معينًا ليس له من أثر محسوس فى تحديده ، ومن هنا فإن **الإيراد الحدى يتعادل مع الإيراد المتوسط ومع السعر** . وعلى ذلك ليس ثمة من خسارة يتحملها البائع عن الوحدات السابقة تدفعه إلى أن يلتزم باستقطاعها من السعر الذى يحصل عليه من بيع الوحدة الأخيرة (بخلاف ما يحدث من تحمل الوحدة الأخيرة من المنتَج للخسارة المترتبة على بيع الوحدات السابقة منها بهذا السعر فى ظروف المنافسة الاحتكارية كما سبق القول) .

وهذا يمكن القول : إن المنتج في ظـروف المنافسـة الكاملـة سـوف يمضـي في الإنتاج إلى النقطة التي تبدأ عندها النفقة الحدية في الزيادة علـى السـعر ، أي أن شـرط التوازن في المنافسة الكاملة هو أن :

السعر = النفقة الحدية .

ولكن يجب أن نضيف شرطًا آخر إلى هذا الشرط لتوازن المنشـأة في ظـروف المنافسة الكاملة ، إذ قد يحدث أن منحنى النفقة الحدية يقطع خط السعر مرتين – كما يوضحه الشكل البياني الآتي (رقم ٩) – وهنا تصبح المعادلة السـابقة (السـعر = النفقـة الحدية) معادلة دالة على أكثر من إجابة واحدة ، فما هي الإجابة الصحيحة ؟



الشكل رقم (٩) ويدل على الوضع التوازني للمنشأة التي تعمل في ظروف المنافسة الكاملة ، حيث يتعادل السعر مع النفقة الحدية عند النقطة (جـ) والنقطة (جـَ) .

إن هناك اختبارًا نهائيًا واحدًا ، وهو أنه لابد من حسـاب الربـح الكلي لنرى عند أي وضع يبلغ هذا الربح حده الأقصى . وتتضح الإجابة الصحيحـة توًا ، فالكميـة الأكبر هي الكمية التي تحقق أكبر عائد من الربح . ومن الممكن الآن أن ننظر إلى معادلة السعر بالنفقة الحدية على أنها سوف لا تؤدي إلى أي لبس أو غموض ، حيث أنه عندما يتعادل السعر (أو الإيراد الحدى) مع النفقة الحدية فـي ظـل المنافسـة الكاملـة ، فإننـا لا

نستطيع إلا التأكد من أن الربح قد بلغ حدًا معينًا ، ولكن كون الأرباح قد بلغت الحد الأعلى أو الحد الأدنى فهذا ما لا تدل عليه معادلة السعر بالنفقة الحدية فى حد ذاتها . إذ يجب أن نضيف إلى شرط تحقيق هذه المعادلة (معادلة السعر بالنفقة الحدية) شرطًا آخر وهو أن منحنى النفقة الحدية يجب أن يقطع خط السعر من أسفل ، ويتحقق هذا الشرط الآخر عند النقطة (جـ) فى الشكل السابق (رقم ٩) .

٤-٣ توازن المنشأة في المدى القصير

لقد خلصنا من التحليل السابق إلى أن شرط التوازن العام للمنشأة التى تعمل فى ظروف المنافسة الكاملة هو تعادل الإيراد الحدى (السعر) مع النفقة الحدية ، إلا أن هذا التعادل قد تُحقق معه المنشأة **خسائر** فى بعض الأحوال أو **أرباح غير عادية** أو **أرباح عادية** فى أحوال أخرى،على النحو الذى يوضحه التحليل الآتى لقيام هذه الأوضاع الثلاثة :

أولاً : توازن المنشأة مع تحقيق خسائر

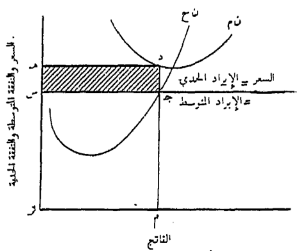
نتساءل أولاً : ماذا يحدث لو انخفض السعر إلى ما دون النفقة المتوسطة ؟ لنفرض أن السوق كاسدة إلى الحد الذى ينخفض معه سعر السوق إلى ما هو أدنى من مستوى النفقة المتوسطة . هنا تصبح المنشأة فى مركز حرج ، إذ أنها تنتج بخسارة ، فهل يتضمن ذلك أن معادلة السعر (الإيراد الحدى) بالنفقة الحدية تصبح معادلة عديمة الجدوى ؟ إذا اختارت المنشأة أن تغلق أبوابها بدلاً من الاستمرار فى مزاولة نشاطها بخسارة ، فإن إيرادها سوف يصبح مساويًا للصفر ، إلا أنها سوف تتحمل جميع النفقات الثابتة . بعبارة أخرى : **إن تعادل الإيراد الحدى مع النفقة الحدية هو وضع مثالى ، حتى لو كانت الأرباح كمية سالبة،** حيث أن الخسائر تبلغ،عند هذا الوضع ، حدها الأدنى .

لا شك أن المنتج يعرف ، تمامًا ، أن المنشأة سوف تتحمل النفقات الثابتة على أية حال ، ولذلك فلابد من إغفالها عندما يصدر قراراته ، وطالما يتسلم المنتج من الإيراد الكلى ما يزيد على النفقات المتغيرة ، فإنه سوف يكون أحسن حالاً لو استمر فى مزاولة

نشاطه . أما إذا تمادى السعر فى الانخفاض بحيث يتعادل الإيراد الكلى مع النفقات المتغيرة ، فإن المنشأة لا تبالى بعد ذلك بأن تستمر فى الإنتاج أو أن تغلق أبوابها كلية ذلك أن المنشأة فى كلتا الحالتين سوف تخسر كل النفقات الثابتة ، أما عند أى سعر يقل عن ذلك ، فإن المنشأة سوف لا تغطى حتى نفقاتها المتغيرة ، ولذلك فمن الواضح أنها تفضل إغلاق أبوابها ، وهنا فقط تصبح معادلة السعر والنفقة الحدية معادلة لا قيمة لها فى نظر المنشأة .

ونلخص ما ذكرناه بأن أية نفقات ثابتة تتحملها المنشأة لابد أن تنظر إليها على اعتبار أنها تتعلق بالماضى ، وللوصول إلى أفضل الأوضاع فإنها تستطيع أن تصل بالخسائر إلى أدنى مستوى ، وذلك بتعادل السعر مع النفقة الحدية ، **ومن المعلوم أن النفقة الحدية لا تتأثر بالنفقات الثابتة** ، ومن الأفضل أن يكسب المنتج ما يزيد على نفقاته المتغيرة ، فيغطى بعض التزاماته الخاصة بالنفقات الثابتة ، بدلاً من أن يتحمل ما يقابل هذه النفقات بالكامل ، بينما لا يحصل على أى إيراد إذا كف عن مزاولة نشاطه .

ولكى يمكن توضيح حالة الخسائر بيانيًا فى ظروف المنافسة الكاملة ، يجب أن نستعين بمنحنى النفقة المتوسطة بالإضافة إلى منحنى النفقة الحدية وخط السعر بغية التعرف على **الوضع التوازنى الذى يحقق أدنى الخسائر** . ولابد هنا أن نذكر جيدًا العلاقة بين منحنى النفقة الحدية ومنحنى النفقة المتوسطة ، وهى التى أشرنا إليها فى الفصل السابق ، وتنطوى على أن منحنى النفقة الحدية يقطع منحنى النفقة المتوسطة عند أدنى نقطة لها ، كما يتضح من الشكل البيانى الآتى (رقم ١٠) :



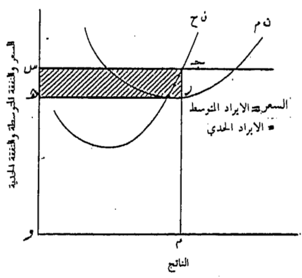
الشكل رقم (١٠) ويدل على الوضع التوازنى الذى يحقق أدنى الخسائر لمنشأة تعمل فى ظروف المنافسة الكاملة . وهنا فإن منحنى النفقة المتوسطة أعلى فى مستواه من خط السعر عند وضع التوازن مما يدل على أن النفقة المتوسطة أكبر من السعر عند وضع التوازن ، وأن الفرق بينهما هو الخسارة عن كل وحدة من الناتج ، أما حجم الخسارة الكلية فيتمثل فى حاصل ضرب الخسارة عن الوحدة من الناتج فى المتوسط فى عدد وحدات الناتج عند وضع التوازن : وتمثل هذه الخسارة الكلية مساحة المستطيل المظلل الواقع بين منحنى النفقة المتوسطة وخط السعر .

ويتضح من الشكل السابق رقم (١٠) أن النقطة (جـ) تدل على الوضع التوازنى ، وهى نقطة تقاطع منحنى النفقة الحدية (ن ح) مع خط السعر (الإيراد الحدى) (جـ س) . وكما أوضحنا من قبل ، فإن خط السعر هو أيضًا منحنى الإيراد المتوسط ومنحنى الإيراد الحدى . كما يتبين من الشكل السابق أن الناتج الأمثل للمنشأة – الناتج الذى يحقق أدنى الخسائر – هو (و م) وأن السعر هو و س (=م جـ) . وبما أن **النفقة المتوسطة** عند الوضع التوازنى هى (م د) وأن السعر أى **الإيراد المتوسط** هو (م جـ) ، وأن النفقة المتوسطة (م د) ، من ثم ، أكبر من الإيراد المتوسط (م جـ) ، فإن المنشأة تحقق خسارة عن كل وحدة من وحدات الناتج بما يعادل (جـ د) . وعلى ذلك فإن مساحة المستطيل المظلل (هـ د جـ س) تمثل بيانيًا الخسارة بالنسبة لجميع وحدات الناتج (و م) . و **كقاعدة عامة** فإن :

"المنشأة تحقق خسارة،إذا كانت النفقة المتوسطة أكبر من السعر (الإيراد المتوسط) عند وضع التوازن .

ثانيًا : توازن المنشأة مع تحقيق أرباح غير عادية

إن الأرباح العادية،بالنسبة لأى منتج فى صناعة معينة ، هى تلك الأرباح التى تكاد تكون كافية لكى تحفزه إلى البقاء فيها ، **وتدخل الأرباح العادية ضمن النفقة المتوسطة** . ولذلك إذا تعادل السعر مع النفقة المتوسطة عند الوضع التوازنى للمنشأة ، فإنه يقال إن المنشأة تحصل على الأرباح العادية فقط ، لأن السعر فى هذه الحالة يغطّى النفقة المتوسطة التى تدخل ضمنها الأرباح العادية . **أما إذا كان السعر أكبر من النفقة المتوسطة ، فإن المنشأة تحقق أرباحًا غير عادية** عن كل وحدة من وحدات الناتج بما يعادل الفرق بين السعر والنفقة المتوسطة ، كما يوضحه الشكل البيانى الآتى (رقم ١١):



الشكل رقم (١١) ويدل على الوضع التوازنى الذى يحقق أقصى الأرباح لمنشأة تعمل فى ظروف المنافسة الكاملة ، وهنا فإن منحنى النفقة المتوسطة أدنى ، فى مستواه ، من خط السعر عند وضع التوازن .

ويتضح من الشكل رقم (١١) أن النقطة (جـ) تدل على الوضع التوازنى ، وهى نقطة تقاطع منحنى النفقة الحدية مع خط السعر (الإيراد الحدى) . ويدل هذا

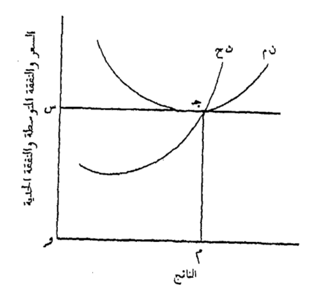
الشكل على أن الناتج الأمثل والتوازنى فى المنشأة– وهو الذى يحقق أقصى الأرباح – هو الناتج (و م) ، وأن السعر هو و س (=م جـ) . وبما أن منحنى النفقة المتوسطة أدنى فى مستواه ، عند وضع التوازن ، من خط السعر ، فإن السعر أو الإيراد المتوسط (م جـ) أكبر من النفقة المتوسطة (م ر) . وهنا تحقق المنشأة أرباحًا غير عادية عن كل وحدة من وحدات الناتج بما يعادل (جـ ر) . وعلى ذلك فإن مساحة المستطيل المظلل (س جـ ر هـ) تمثل بيانيًا الأرباح غير العادية بالنسبة لجميع وحدات الناتج . وكقاعدة عامة فإن :

"المنشأة تحقق أرباحًا غير عادية ، إذا كان السعر أى الإيراد المتوسط أكبر من النفقة المتوسطة عند وضع التوازن" .

ثالثًا : توازن المنشأة مع تحقيق الأرباح العادية

لقد رأينا ما أوضحه الشكل الأسبق رقم (١٠) من أن النفقة المتوسطة أكبر من السعر عند وضع توازن المنشأة ، وأن الفرق بين النفقة المتوسطة وبين السعر يمثل **أدنى الخسارة** بالنسبة لكل وحدة من وحدات الناتج . كما رأينا ما أوضحه الشكل السابق رقم (١١) من أن السعر أكبر من النفقة المتوسطة عند وضع توازن المنشأة ، وأن الفرق بين السعر وبين النفقة المتوسطة يمثل **أقصى الربح** بالنسبة لكل وحدة من وحدات الناتج .

وقد يحدث أيضًا أن السعر يتعادل مع النفقة المتوسطة عند وضع توازن المنشأة . وبما أن الأرباح العادية ، كما قدّمنا ، تدخل ضمن النفقة المتوسطة ، فإن المنشأة فى مثل هذه الحالة لا تحقق إلا الأرباح العادية فقط ، كما يوضحها الشكل البيانى الآتى رقم (١٢) :



الشكل رقم (١٢) ويدل على الوضع التوازنى الذي يحقق أرباحًا عادية فقط لمنشأة تعمل فى ظروف المنافسة الكاملة . وهنا فإن منحنى النفقة المتوسطة يمس خط السعر عند وضع التوازن .

ويتبين من الكل السابق أن النقطة (جـ) تدل على الوضع التوازنى للمنشأة ، وهى نقطة تقاطع منحنى النفقة الحدية مع خط السعر (الإيراد الحدى) . ويتبين أيضًا من هذا الشكل أن الناتج الأمثل والتوازنى للمنشأة هو (و م) ، وأن السعر هو و س (= م جـ). وبما أن النفقة المتوسطة (وتدخل ضمنها الأرباح العادية) تتعادل مع السعر م جـ (= و س)، فإن المنشأة لا تحقق إلا الأرباح العادية فقط . **وكقاعدة عامة** ، فإن :

"المنشأة تحقق أرباحًا عادية ، إذا كان السعر أي الإيراد المتوسط يتعادل مع النفقة المتوسطة عند وضع التوازن" .

ويلاحظ أن هذا التعادل يتحقق عندما يمس منحنى النفقة المتوسطة (ن م) خط السعر (جـ س) عند نقطة التوازن (جـ) وهى النقطة التى يتعادل عندها السعر (الإيراد الحدى) (م جـ) مع النقطة الحدية (م جـ)،وهذه النقطة (جـ) هى أيضًا نقطة تقاطع منحنى النفقة الحدية (ن ح) مع خط السعر (جـ س) .

٤-٤ توازن المنشأة في المدى الطويل

أما في المدى الطويل فلن تكون المنشأة مرغمة على تحمل أية خسارة في قيامها بالعملية الإنتاجية ، إذ سوف تدخل بعض المنشآت الجديدة إلى ميدان الصناعة ، أو تخرج منها بعض المنشآت ، إلى أن يتحقق التعادل بين السعر (الإيراد المتوسط) وبين كل من النفقة المتوسطة والنفقة الحدية ، كما يوضح ذلك الشكل السابق رقم (١٢) .

ومن هنا فإنه عندما تكون حرية الدخول مكفولة للمنشآت في صناعة معينة – وهو شرط أساسي لتوافر ظروف المنافسة الكاملة – فإن شرط توازن أية منشأة من المنشآت التي تعمل في ظروف المنافسة الكاملة وفي المدى الطويل هو ما تنطوي عليه المعادلة الآتية :

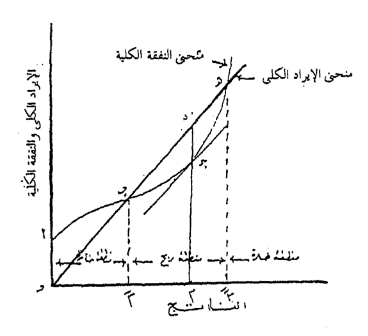
السعر = النفقة الحدية = النفقة المتوسطة .... (١)

وبمقارنة وضع توازن المنشأة في **المدى الطويل** بوضع توازنها في **المدى القصير** في ظل المنافسة الكاملة ، فإننا نجد أنه في الوضع الثاني (المدى القصير) فإن التعادل هو بين السعر والنفقة الحدية فحسب (دون النفقة المتوسطة) وهو ما جاء في السابق في المعادلة الآتية :

السعر = النفقة الحدية .... (٢)

٤-٥ العرض البياني لتوازن المنشأة بدلالة الربح الكلي

تتضمن هذه الطريقة المقارنة بين الإيراد الكلي والنفقة الكلية عند مختلف مستويات الناتج ، ثم قيام المنشأة باختيار ذلك الناتج الذي يحقق أقصى قدر من الربح الكلي ، أي أقصى قدر من الزيادة في الإيراد الكلي على النفقة الكلية ، كما يوضحه الشكل الآتي رقم (١٣) :



الشكل رقم (١٣) ويبين توازن المنشأة بإنتاج الناتج (و م) ، وهو الذى يحقق أقصى الربح الكلى (حـ د) أى أقصى قدر من الزيادة فى الإيراد الكلى على النفقة الكلية .

ويلاحظ فى الشكل السابق رقم (١٣) أن منحنى النفقة الكلية يبدأ من النقطة (أ) وهى أعلى فى مستواها من نقطة الأصل ونظراً لأن (و أ) تمثل النفقات الثابتة التى لا تتغير بتغير حجم الناتج . أما منحنى الإيراد الكلى فيبدأ من نقطة الأصل وبافتراض أن المنشأة تبدأ المبيعات بالوحدة الأولى من الناتج ، ثم توالى بيع أى عدد من وحدات الناتج **بذات السعر عن كل وحدة** (لأن المنشأة تعمل فى ظروف المنافسة الكاملة) . وهذا يعنى ، بطبيعة الحال ، أنه إذا لم تقم المنشأة ببيع أية وحدة من الناتج ، كان الإيراد الكلى مساويًا للصفر . أما إذا باعت المنشأة وحدة واحدة من الناتج ، فإن الإيراد الكلى سوف يتعادل مع سعر المنتَج ، وإذا باعت المنشأة وحدتين من الناتج فسوف يكون الإيراد الكلى ضعف السعر ، أما إذا باعت المنشأة ثلاث وحدات من الناتج،فسوف يكون الإيراد الكلى ثلاثة أمثال السعر .

ونخلص مما تقدم إلى أن كل وحدة إضافية من مبيعات الناتج تؤدى إلى الزيادة **فى الإيراد الكلى بمقدار ثابت وهو سعر الوحدة من الناتج** . ولهذا كان منحنى الإيراد الكلى خطًا مستقيمًا بادئًا من نقطة الأصل (و) ومنحدرًا إلى أعلى للدلالة هندسيًا علـى العلاقة الطردية بين الإيراد الكلى وبين حجم الناتج . وكذلك للدلالة على تعادل الزيادة فى الإيراد الكلى (أى الإيراد الحدى) مع السعر بالنسبة لأى مستوى من الناتج .

إنما يلاحظ أيضًا أن ثمة **ثلاث** مناطق متميزة فى الشكل السابق رقم (١٣) :

(أ) المنطقة الأولى

هى التى يمثلها الناتج (و مَ) ، وتبدأ بالوضع (أ) وتنتهى بـالوضع (ب) ، وهـى **منطقة خسائر** لأن منحنى النفقة الكلية يعلو فى مستواه عن منحنى الإيراد الكلى بالنسبة لجميع مستويات النـاتج حتى المستوى (و مَ) . **وتعد النقطة (ب) نقطة تحول من الخسائر إلى الأرباح)** .

(ب) المنطقة الثانية

هى التى يمثلها الناتج (مَ مً) ، إذ تبـدأ بـالوضع (ب) وتنتـهى بـالوضع (هـ) ، وهى **منطقة أرباح** لأن منحنى الإيراد الكلى يعلو فى مستواه عن منحنى النفقـة الكليـة بالنسبة لجميع مستويات الناتج الذى يزيد على (و مَ) ويقل عن (و مً) . ومن الجلـى أن توازن المنشأة التى تعمل فى ظروف المنافسة الكاملة يتحقق ، فى الأحـوال العاديـة ، داخـل هذه المنطقة ، لأن هنالك مستوى معينـا مـن النـاتج،وهـو (د م)،يتحقـق عنـده أقصى الربـح الكلى الذى تمثله المسافة الرأسية (د حـ) بين منحنى الإيراد الكلى ومنحنى النفقة الكلية .

ومن الواضح أن النقطة(جـ) فى الشكل السابق رقم (١٣) تتحدَّد برسم مماس منحنى النفقة الكلية الموازى لمنحنى الإيراد الكلى . وبما أن :

- النفقة الحدية تساوى انحدار منحنى النفقة الكلية .
- والإيراد الحدى يساوى انحدار منحنى الإيراد الكلى .

بالنسبة لأى مستوى من الناتج ، فإن النفقة الحدية للناتج التوازنى (و م) - أى انحدار منحنى النفقة الكلية عند النقطة (جـ)- يساوى الإيراد الحدى لهذا الناتج أى انحدار منحنى الإيراد الكلى عند النقطة (د) . بعبارة أخرى : إن تحقيق أقصى الربح الكلى (د جـ)[1] ببيع الناتج (و م) ينطوى - فى ذات الوقت - على تعادل النفقة الحدية مع الإيراد الحدى ، وهو شرط التوازن العام للمنشأة فى جميع الأحوال . غير أنه لما كان التعادل محققًا دائمًا بين السعر والإيراد الحدى فى المنافسة الكاملة وحدها ، كما تدل عليه استقامة منحنى الإيراد الكلى وانحداره الموجب فى الشكل البيانى السابق ، فإن **السعر يتعادل مع النفقة الحدية** فى وضع توازن المنشأة التى تعمل فى ظروف المنافسة الكاملة . هذا هو شرط التوازن الخاص (السعر = النفقة الحدية) الذى تنفرد به أية منشأة تعمل فى ظروف المنافسة الكاملة . والذى يتضمنه الشكل البيانى السابق .

(ب) المنطقة الثالثة

هى المنطقة التى تبدأ من الناتج (و مً) وبالوضع (هـ) المناظر له ، وهى منطقة خسارة، لأن منحنى النفقة الكلية يعلو فى مستواه عن منحنى الإيراد الكلى بالنسبة لجميع مستويات الناتج الذى يزيد على (و مً) ، وتعد المنقطة (هـ) هى الأخرى نقطة تحول من الأرباح إلى الخسائر .

٤-٦ العرض البيانى لتوازن المنشأة والصناعة

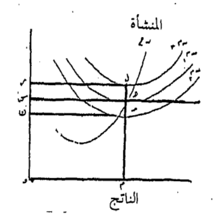
رأينا فيما تقدم أن توازن المنشأة بدلالة الربح الكلى ينطوى على الاستعانة بمنحنى الإيراد الكلى ومنحنى النفقة الكلية . أما توازن المنشأة بدلالة الربح الحدى ، أى بتحقيق التعادل بين الإيراد الحدى والنفقة الحدية (وما يعنيه ذلك من أن الفرق بينهما مع تعادلهما - وهو الربح الحدى - يساوى الصفر)،فإنه ينطوى - بطبيعة الحال - على

---

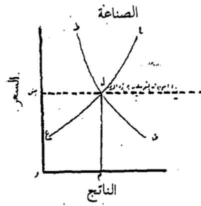
(١) من المعلوم هندسيًا أن أكبر مسافة رأسية للمساحة المحصورة بين أى منحنيين متقاطعين هى النهاية العظمى لقيمة الفرق بين الإحداثيين الصاديين . وهنا لابد أن يكون انحدار المنحنى العلوى عند أعلى نقطة على هذه المسافة الرأسية موازيًا لانحدار المنحنى السفلى عند أدنى نقطة على هذه المسافة .

الاستعانة بمنحنى الإيراد الحدى (منحنى الطلب على منتَج المنشاة) ومنحنى النفقة الحدية إضافة إلى منحنى النفقة المتوسطة الذى نستدل من وضعه على ما إذا كانت المنشأة تحقق فى المدى القصير أرباحًا عادية أو أرباحًا غير عادية أو خسائر .

ذلك أنه لو كانت المنشأة تحقق **أرباحا عادية** فقط تدخل ضمن النفقة المتوسطة، فإن منحنى النفقة المتوسطة يمس منحنى الطلب على منتَج المنشأة (خط السعر أى منحنى الإيراد المتوسط) عند وضع التوازن ، مما يدل على أن السعر يتعادل مع النفقة المتوسطة عند هذا الوضع . أما إذا كانت المنشأة تحقق **أرباحا غير عادية** فإن منحنى النفقة المتوسطة ينخفض ، فى مستواه ، عن منحنى الطلب على منتَج المنشأة (خط السعر أى منحنى الإيراد المتوسط) بالنسبة لوضع التوازن، مما يدل على أن السعر أكبر من النفقة المتوسطة عند هذا الوضع . وأما إذا كانت المنشأة تحقق **خسائر** ، فإن منحنى النفقة المتوسطة يعلو ، فى مستواه ، عن منحنى الطلب على منتَج المنشأة (خط السعر أى منحنى الإيراد المتوسط) بالنسبة لوضع التوازن، مما يدل على أن النفقة المتوسطة أكبر من السعر عند هذا الوضع ، كما يوضحه الشكل البيانى الآتى رقم (١٤ أ) :



الشكل رقم (١٤ أ) ويدل على توازن المنشأة بدلالة الربح الحدى سواء كانت تنتج بربح عادى أو ربح غير عادى أو بخسارة .



الشكل رقم (١٤ ب) ويدل على توازن الصناعة ببيع الناتج الكلى (و م) بالسعر (و س) الذى يحقق التعادل بين الطلب الكلى والعرض الكلى .

ويلاحظ أن النقطة (هـ) ، فى الشكل السابق رقم (١٤ أ) ، تعبِّر عن وضع توازن المنشأة فى الأحوال الثلاث المشار إليها ، إذ أنها نقطة تقاطع منحنى النفقة الحدية .بمنحنى الطلب على منتَج المنشأة (منحنى الإيراد الحدى وهو بعينه منحنى الإيراد المتوسط وخط السعر) . ومن ثم فإن الناتج (و م) الذى يباع بالسعر (و س) هو الناتج الذى يحقق أقصى الربح (أو أدنى الخسارة) فى جميع الأحوال . أما تحقيق أقصى الربح أو أدنى الخسارة ، فيتوقف على وضع منحنى النفقة المتوسطة للمنشأة بالنسبة لوضع التوازن (هـ) حسبما يلى بيانه :

أولاً : وضع منحنى النفقة المتوسطة فى حالة تحقيق أرباح عادية

لو كان منحنى النفقة المتوسطة للمنشأة هو المنحنى (ن م١) الذى يمس منحنى الطلب على منتَج المنشأة عند وضع التوازن (هـ) ، فلا تحقق المنشأة إلا **الأرباح العادية** ، لأن السعر [م هـ (= و س)] لا يغطى إلا النفقة المتوسطة (م هـ) لناتج المنشأة (و م) عند هذا الوضع .

ثانيًا : وضع منحنى النفقة المتوسطة فى حالة تحقيق أرباح غير عادية

أما إذا كان منحنى النفقة المتوسطة هو منحنى (ن م٢) الذى ينخفض فى مستواه عن منحنى الطلب على منتَج المنشأة بالنسبة لوضع التوازن (هـ) ، فإن المنشأة تحقق **أرباحًا غير عادية** لأن السعر [م هـ (= و س)] أكبر من النفقة المتوسطة (م جـ) لناتج المنشأة (د م) بالنسبة لوضع التوازن . وعلى ذلك فإن ربح المنشأة عن كل وحدة من وحدات الناتج (و م) يساوى (جـ هـ) باعتباره الزيادة فى السعر (م هـ) على النفقة المتوسطة (م جـ) عن كل وحدة من الناتج . أما الربح الكلى عند وضع التوازن (هـ) – بالنسبة لهذه الحالة – فإن مساحة المستطيل (س هـ جـ ن) تمثله بيانيا .

ثالثًا : وضع منحنى النفقة المتوسطة فى حالة تحقيق خسائر

وأما إذا كان منحنى النفقة المتوسطة للمنشأة هو المنحنى (ن م٣) الذى يعلو فى مستواه ، عن منحنى الطلب على منتَج المنشأة بالنسبة لوضع التوازن (هـ) ، فإن المنشأة

تحقق خسائر ، لأن النفقة المتوسطة (م د) أكبر من السعر [م هـ (= و س)] لناتج المنشأة (و م) بالنسبة لهذا الوضع . وعلى ذلك فإن خسارة المنشأة عن كل وحدة من وحدات الناتج (و م) تساوى (هـ د) باعتبارها الزيادة فى النفقة المتوسطة (م د) على السعر [م هـ (= و س)] عن كل وحدة . أما الخسائر الكلية عند وضع التوازن (هـ) بالنسبة لهذه الحالة ، فإن مساحة المستطيل (ر د هـ س) تمثلها بيانًا .

كما يلاحظ فى الشكل السابق رقم (١٤ ب) أن المنشأة الفردية التى تعمل فى ظروف المنافسة الكاملة تأخذ السعر (و س) على علاته ، على اعتبار أنه يتحدَّد بقوى خارجة عنها ، أى نتيجة تفاعل قوى العرض الكلى لناتج الصناعة ، ويمثله بيانيًا منحنى العرض (ع ع) ، وقوى الطلب الكلى على هذا الناتج ، ويمثله بيانيًا منحنى الطلب (ط ط) ، وهنا يتحدَّد السعر التوازنى للناتج الكلى للصناعة عند المستوى و س (= م ل) حيث أنه مستوى السعر الذى يحقق التعادل بين العرض الكلى لناتج الصناعة والطلب الكلى على هذا الناتج .

٤-٧ الأهمية الاقتصادية لدراسة المنافسة الكاملة

بيد أنه مهما وجِّه إلى حالة المنافسة الكاملة غير المنظمة من نقد ، باعتبارها وضعًا غير عادى من أوضاع التوازن ، أو باعتبارها وضعاً نادراً للسوق فى المجتمع الاقتصادى الحديث ، غير أن هناك بعض الأسباب الجوهرية التى تدعو إلى مناقشة هذا الوضع غير العادى من أوضاع التوازن الذى قلما يوجد فى الواقع الاقتصادى :

أولاً

لا يمكن نكران أن المبالغة فى تبسيط فروض النظرية ونتائجها يبعدها كثيراً عن الواقع الاقتصادى . ومع ذلك فهى تزوِّد الباحث الاقتصادى بنموذج مبسط لهيكل السوق ، مما يساعد كثيراً فى تفهم النماذج الأخرى الأكثر تعقيداً والأقرب إلى واقع الحياة الاقتصادية .

ثانيًا

إن الاقتصاد التقليدى الذى تزعمته المدرسة الكلاسيكية الإنجليزية وروادها الأوائل آدم سميث ودافيد ريكاردو وتوماس روبرت مالتس وجون استيوارت ميل قد قام على فكرة الحرية الاقتصادية . وقد برَّر هؤلاء هذا الاتجاه الفكرى على أساس أن اقتصاد أي بلد ينظم نفسه بنفسه دون حاجة إلى التدخل الحكومى ، طالما أنه ينهج على منوال المنافسة الحرة المتكاملة ، وأن هذا التنظيم التلقائى يضمن حسن توزيع الموارد وإنتاج الناتج القومى الأمثل ، وكأنما تسيِّر هذا الاقتصاد "يد سحرية" على حد تعبير سميث . ولا ريب أن الفائدة من الدراسة الاقتصادية لا تكتمل إلا بإدراك طبيعة هذا الاقتصاد "السحرى" ومدى الاختلاف بينه وبين واقع الاقتصاد الحديث .

ثالثًا

إن الاقتصاد الحديث يقترب – فى بعض أجزائه – من حالة المنافسة الكاملة ، إذ نجد مثلاً فى أحد نماذج احتكار القلة – وهو الزعامة فى السعر – أن المنشآت الصغرى تسلك سلوكًا لا يختلف فى شيء عن سلوك المنشآت المتنافسة . كما نجد أن المنافسة الاحتكارية التى تقوم على كثرة عدد البائعين مع "تنوع" المنتَج قد تقترب كثيرًا من حالة المنافسة الكاملة فى المدى الطويل ، إذا كانت حرية الدخول إلى الصناعة مكفولة ، وكان "التنوع" فى منتَج الصناعة فى أضيق نطاق[1] .



(١) سوف نناقش "المنافسة الاحتكارية" ثم "احتكار القلة" فى الفصول التالية ، والزعامة فى السعر Price leadership هى حالة من حالات "احتكار القلة" .

الفصل الخامس

سلوك المنشأة الفردية

في ظروف المنافسة الاحتكارية (هيكل سوقي ٢)

(نظرية المنشأة)

لنبدأ الآن تحليل المنافسة الاحتكارية بالبحث في طبيعة "المجموعة" أو "الصناعة" الاحتكارية ، إذ بينما يكون من الواضح أنه سوف يكون التنافس قائمًا بين مجموعة من المنتجين الذين ينتجون جميعًا منتجات متشابهة نوعًا ما ، فمن الواضح أيضًا أنه من الصعب تحديد معالم وحدود الصناعة الاحتكارية ، وذلك بخلاف الحال في المنافسة الكاملة .

وبما أن الميزة الرئيسية للمنافسة الاحتكارية هي "تنوع المنتج" ، فإننا لا نتوقع العثور على حد فاصل بين صناعة معينة تقوم بإنتاج منتجات متجانسة وبين الصناعات الأخرى في الاقتصاد القومي . إذ لا مناص من أن نجد في المنافسة الاحتكارية حالات تتعدَّد فيها الحدود الفاصلة ، حيث يمكن اعتبار المنشآت منتمية بحق إلى صناعتين أو أكثر. ومع ذلك فإن كان من الممكن أن نكتشف في الحياة العملية بعض الأوضاع حيث يوجد عدد من المنشآت تقوم بإنتاج بدائل قريبة من بعضها البعض ، وكل منها تنافس الأخرى ، فمن المعقول أن ننظر إلى المنتجين المتنافسين تنافسًا وثيقًا بأنهم يكونون فيما بينهم "صناعة" أو "مجموعة" من المتنافسين الاحتكاريين .

لنضرب مثلاً بصناع السيارات ، ولنفرض على سبيل المثال أن كل منشأة تنتج منتجًا واحدًا فقط ، ولو أن هذا أمر غير حقيقي ، حيث إن معظم المنشآت تنتج منتجات متعددة . ولو افترضنا هذا الأمر ، بمعنى أن كل منشأة أحادية الإنتاج ، فمن

المعقول أن ننظر إلى هذه المنتجات المتشابهة نوعًا ما،وهى السيارات التى تقوم بصناعتها مختلف المنشآت،على أنها متنافسة نوعًا ما مع بعضها البعض تنافسًا وثيقًا . ولكن ليس من المعقول أن نظن بأنه يوجد أيضًا تنافس وثيق بين السيارات والجرارات وسيارات نقل البضائع مثلا . وعلى ذلك ، فإنه بينما توجد هذه السلع جميعها فى ذات الصناعة من الناحية الفنية،إلا أن المستهلكين لا ينظرون إليها على أنها سلع متنافسة تنافسًا وثيقًا .

هذا وتجدر الإشارة إلى أن لكل منشأة فى "المجموعة الاحتكارية" التى تكوّن صناعة السيارات منحنى للإيراد المتوسط منحدرًا إلى أسفل . أما السبب فى هذا الانحدار السفلى لمنحنى الإيراد المتوسط ، فإنه يرجع إلى أن السيارات ليست متماثلة تمامًا ، بخلاف الحال فى المنافسة الكاملة حيث نفترض دائمًا تماثل المنتَج . أما الوضع الذى يتخذه منحنى الإيراد المتوسط فى انحداره السفلى فى كل منشأة . فإنه سوف يتحدَّد بسلوك المنتجين المتنافسين بصورة وثيقة داخل المجموعة الاحتكارية . ومن هنا فلابد لكل منشأة أن تراقب بحذر وعناية سلوك المنشآت المتنافسة معها[1] .

٥-١ شروط تحقق المنافسة الاحتكارية

يجمل بنا الآن فى بدء مرحلة تحليل أوضاع المنافسة الاحتكارية أن نناقش أولاً شروط تحقق المنافسة الاحتكارية متمثلة فيما يلى :

- مادية ولامادية الطاقة الإنتاجية .
- تداخل عنصرى المنافسة والاحتكار .
- "تنوع" المنتَج وكثرة عدد المنتجين .
- الانحدار السالب لمنحنى الطلب على منتَج المنشأة .

على أن يتلو ذلك مناقشة التوازن السوقى للمنشأة فى ظروف المنافسة الاحتكارية .

---

(١) راجع بالتفصيل للمؤلف عن أوضاع ومشكلات المنافسة الاحتكارية كتابه بعنوان "الاقتصاد التحليلي" ، المرجع الأسبق ، ص ١٥٦ وما بعدها .

أولاً : مادية ولامادية الطاقة الإنتاجية

إن ثمة نوعين من الموارد الإنتاجية الثابتة بالمنشأة :

- موارد مادية .
- موارد لامادية .

أما الموارد المادية فإنها تتكون من الآلات والمعدات وغيرها من مكونات رأس المال العينى ذوات الكيان المادى . وأما الموارد اللامادية فهى تتمثل فى الخبرة والمعرفة الفنية والمهارات اليدوية ذوات الكيان اللامادى . ويمكن أن نطلق على الموارد المادية الثابتة اسم "**الطاقة الإنتاجية**" . وترتبط هذه الطاقة عادة بأفراد معينين ذوى خبرة واسعة وتجارب عملية ودراية كبيرة فى فن الإنتاج ، ومع ذلك فقد يرتبط هؤلاء بطاقات إنتاجية أخرى فى ذات فرع النشاط الاقتصادي أو فى أنواع أخرى منه .

من هنا ننظر إلى المنشأة التى تسعى إلى تحقيق أقصى الربح على أنها الوحدة التى تتكون من الموارد المادية الثابتة التى تربط بينها مجموعة من الموارد اللامادية فى الإنتاج . وتبعًا لهذا التقسيم الواقعى للطاقة الإنتاجية إلى موارد مادية ثابتة وموارد لامادية ثابتة ، فلابد أن ننظر إلى القدرة التنظيمية فى المنشأة عند مستوى معيَّن من الكفاءة على أنها تقترن بالخبرة التنظيمية التى تتكون على مدار فترة طويلة من الوقت ، ولا يسهل تحويلها فوراً من مجال معيَّن من النشاط الاقتصادى إلى مجال آخر بذات المستوى من الكفاءة .

ثانيًا : تداخل عنصرى المنافسة والاحتكار

لا تفترض النظرية الحديثة فى الإنتاج أن المحتكر فى أى وضع من أوضاع الاحتكار يواجه طلبًا عديم المرونة ، إذ أن المرونة تتوقف على درجة كمال البديل ، ومن النادر جداً ألا يكون لأى منتَج معيَّن بدائل كاملة ، أو بدائل قريبة من الكمال ، أو بدائل بعيدة عن الكمال . بل ولا يمكن تصور حالة الاحتكار المطلق فى الحياة العملية إلا

إذا كان المحتكر يتحكم فى العرض الكلى لمجموعة من المنتجات تشبع حاجات متلازمة كالغذاء أو الكساء مثلاً .

وهنا إذا ما أدركنا أن المحتكر قلما يتمتع بسلطة احتكارية مطلقة ، فإن قيام أى وضع من أوضاع الاحتكار لابد أن ينطوى ، فى الواقع ، على **تداخل عنصرى المنافسة والاحتكار معًا** . ذلك أن كل منتج لسلعة غير متجانسة تمامًا مع سلع المنتجين الآخرين يعدّ فى وضع احتكارى ، ما دام أنه يتمتع بقدر من السلطة الاحتكارية ، غير أنه يكون عرضة للمنافسة فى ذات الوقت . أما فى **حالة المنافسة الاحتكارية بالذات** ، فإن المنتج يتمتع **بدرجة طفيفة من الاحتكار** نتيجة "لتنوع" المنتَج ، ولكنه يتعرض **لدرجة كبيرة من المنافسة** نتيجة لكثرة عدد المنتجين الآخرين .

ثالثًا : تنوع المنتَج وكثرة عد المنتجين

من الجلى أن الشرط الثانى لتحقق "المنافسة الاحتكارية" كما قدَّمناه آنفًا يقودنا، بطبيعة الحال ، إلى ما ينطوى عليه الشرط الثالث لتحقق هذه المنافسة الاحتكارية من حيث "تنوع المنتَج" (وما يعكسه من احتكار طفيف) "وكثرة عدد المنتجين" (وما يعكسه من تنافس كثيف) . وهنا يحق أن نتساءل :

- هل هناك ، فى الحقيقة ، تمييز بين الأنواع المختلفة للمنتَج الواحد ؟
- وعلى أى أساس يقوم هذا التمييز ؟

قد تكون بعض المنتجات متجانسة تجانسًا تامًا ، بمعنى أنه قد يتعذر التمييز بين كل وحدة من هذه المنتجات وبين جميع الوحدات الأخرى ، وإذا ما تحقق ذلك فإنه من المحتمل أن تنشأ الأسواق المنظمة لمثل هذه المنتجات ، وتسود حالة المنافسة الكاملة . أما إذا كان ثمة بعض أوجه الاختلاف بين المنتجات من ناحية التصميم أو التعبئة أو النكهة أو اللون أو التركيب أو ما إلى ذلك من تفصيلات فى عملية الصنع ، فإنه من الممكن النظر إلى كل منتج على أنه محتكر لنوع السلعة التى ينتجها ، ولكنه عرضته لمنافسة المنتجين الآخرين وإحلال سلعهم محل سلعته . وهنا يمكن قياس درجة الاحتكار الذى

يتمتع به هذا المنتج الفردى بمدى الاختلاف فى النوعية بين سلعته وأكثر السلع تجانسًا معها .

رابعًا : الانحدار السالب لمنحنى الطلب على منتج المنشأة

بيد أن "تنوع" المنتج الذى يتضمنه الشرط الثالث لتحقق المنافسة الاحتكارية يؤدى إلى تفضيل بعض المستهلكين لمنتجات بعض المنشآت على منتجات المنشآت الأخرى ، ومن هنا فإن منحنى الطلب الذى تواجهه المنشأة الفردية فى المنافسة الاحتكارية ينحدر انحدارًا سالبًا إلى حد ما ، مما تستطيع معه المنشأة أن تتحكم بعض الشيء فى تحديد الناتج والسعر . ولذلك نجد فى الأحوال العادية وفى الحياة العملية أن منحنى الطلب على منتج المنشأة الفردية مرن مرونة كبيرة(1) بالنسبة للمدى الذى تتغير الأسعار فى نطاقه ، **لأن ثمة منتجات بديلة عديدة وكثيرة يمكن إحلالها محل منتج المنشأة المعنية .**

ومن هنا إذا سلمنا بالانحدار السالب لمنحنى الطلب على منتج المنشأة ، فإن هذا يوحى بأداة تحليلية لتحديد سلوكها ، إذ لو أرادت المنشأة زيادة الناتج من (س) إلى (س+١) وحدات ، فإن الإيراد الإضافي الذى تحصل عليه المنشأة نتيجة لهذه الزيادة فى

---

(1) إن الدراسة الأولية لمبادئ علم الاقتصاد تلمح إلى أن السلع تتفاوت فى المدى الذى يصل إليه التوسع فى الطلب عليها تجاوبًا مع الانخفاض فى سعرها ، أو انكماش الطلب عليها تجاوبًا مع الارتفاع فى سعرها ، بمعنى أن درجة مرونة الطلب تتوقف على ما إذا كان التغير النسبى فى الكمية المطلوبة من السلعة أكبر أو أقل من التغير النسبى فى سعر السلعة أو مساويًا له . ومن ثم فإن الطلب يكون "مرنًا" إذا كان التغير النسبى فى الكمية المطلوبة أكبر من التغير النسبى فى سعر السلعة (وهنا فإن المقياس العددى لمرونة الطلب أكبر من الواحد الصحيح) ، ويكون الطلب على السلعة "غير مرن" أو قليل المرونة إذا كان التغير النسبى فى الكمية المطلوبة من السلعة أقل من التغير النسبى فى سعر السلعة (وهنا فإن المقياس العددى لمرونة الطلب أقل من الواحد الصحيح)، ويكون الطلب على السلعة "متكافئ المرونة" إذا كان التغير النسبى فى الكمية المطلوبة مساويًا للتغير النسبى فى سعر السلعة (وهنا فإن المقياس العددى لمرنة الطلب على السلعة هو الواحد الصحيح) . راجع بالتفصيل للمؤلف كتاب "الاقتصاد لكل قارئ" ، القاهرة ، دار الفكر العربى ، ص(١١٩-١٢٤) .

الناتج يتعادل مع سعر الوحدة من الناتج ، عندما تبيع المنشأة (س+١) وحدات ، مطروحًا منه **الفرق** بين سعر الوحدة عندما تبيع المنشأة (س) وحدات وبين سعر الوحدة عندما تبيع المنشأة (س+١) وحدات من الناتج ، مضروبًا في عدد (س) وحدات من الناتج[1] **ويسمى هذا الإيراد الإضافي بالإيراد الحدى** كما سبق البيان .

٥-٢ وضع التوازن بدلالة أرقام الإيراد والنفقة والربح

قد نتساءل الآن : ما هي الكمية من الناتج التي سوف تحقق للمنشأة أقصى الربح كهدف منشود من نشاطها الإنتاجي ؟ إن أبسط طريقة لحل هذه المشكلة هي ، بطبيعة الحال ، **حساب الربح الكلي** باعتباره الفرق بين الإيراد الكلي والنفقة الكلية عند المستويات المختلفة من الناتج .

ولو ألقينا نظرة على الجدول الآتي رقم (٦) ، لوجدنا أن أفضل كمية من وجهة نظر المنشأة هي (٦وحدات) من الناتج ، وأفضل سعر هو (٤٢وحدة) نقود عند هذا المستوى من الناتج ، وليس ثمة من وضع آخر يؤدى إلى تحقيق ربح كلي أكبر من (٤٢وحدة) نقود :

(١) راجع في ذلك بالتفصيل ص ٧٩ وما بعدها من الكتاب .

جدول رقم (٦) ويدل على أرقام الإيراد والنفقة والربح للمنشأة الفردية التى تمارس نشاطها في سوق المنافسة الاحتكارية .

الكمية	السعر	الإيراد الكلى	النفقة الكلية	الربح الكلى	الإيراد الحدى	النفقة الحدية	الربح الحدى
ك	س	ر = س × ك	ن ك = ن ث + ن م		ر ح	ن ح	ر ح ح = ر ح – ن ح
(١)	(٢)	(٣)	(٤)	(٥) = (٣) – (٤)	(٦)	(٧)	(٨) = (٦) – (٧)
صفر	٧٧	صفر	١٢٨	١٢٨-	-	-	-
١	٦٧	٦٧	١٦٠	٩٣-	٦٧	٣٢	٣٥
٢	٦٢	١٢٤	١٧٠	٤٦-	٥٧	١٠	٤٧
٣	٥٧	١٧١	١٧٧	٦-	٤٧	٧	٤٠
٤	٥٢	٢٠٨	١٨٣	٢٥+	٣٧	٦	٣١
٥	٤٧	٢٣٥	١٨٨	٤٧+	٢٧	٥	٣٢
٦*	٤٢	٢٥٢	٢٠٥	٤٧+	١٧	١٧	صفر*
٧	٣٧	٢٥٩	٢٢٥	٣٤+	٧	٢٠	١٣-
٨	٣٢	٢٥٦	٢٥٠	٦+	٣-	٢٥	٢٨-
٩	٢٧	٢٤٣	٢٨٦	٤٣-	١٣-	٣٦	٤٩-

* وضع التوازن الذى تحقق عنده المنشأة أقصى الأرباح

وهناك طريقة أخرى للوصول إلى نفس النتيجة ، هى مقارنة الإيراد الحدى (العمود رقم ٦) بالنفقة الحدية (العمود رقم ٧) ، فإذا كانت الزيادة فى كمية الناتج المباع تؤدى إلى زيادة الإيراد الحدى على النفقة الحدية ، تستمر المنشأة فى إنتاج وبيع المزيد من الوحدات ما دام الربح الحدى كمية موجبة ، أما إذا كانت الزيادة فى كمية

الناتج المباع تؤدى إلى زيادة النفقة الحدية على الإيراد الحدى ، فسوف تقلل المنشأة من حجم الناتج ما دام الربح الحدى كمية سالبة . وأما حيث تتعادل النفقة الحدية مع الإيراد الحدى ، فإن المنشأة لا تجد من المجزى لها أن تتوسع فى الإنتاج إلى أبعد من هذا الحد ، إذ لو تحقق هذا التوسع ، لانقلب الربح الحدى من كمية موجبة إلى كمية سالبة، وتناقص الربح الكلى تبعًا لذلك . وعلى ذلك فإن هذا التعادل بين النفقة الحدية والإيراد الحدى يدل على وضع التوازن الذى يحقق أقصى الربح .

ومع ذلك فإن الطريقة الثانية لمعرفة الوضع التوازنى للمنشأة التى تعمل فى وظروف المنافسة الاحتكارية ، وذلك من خلال مقارنة النفقة الحدية بالإيراد الحدى ليست هى بالأفضل أو بالأسوأ من الطريقة الأولى المنطوية على البحث عن الوضع التوازنى للمنشأة الذى يصل عنده الربح الكلى إلى أقصى حد . فهما طريقتان لا تختلفان ، كما يدل على ذلك العمود رقم (٨) الخاص بالربح الحدى فى الجدول السابق رقم (٦) .

إن الربح الحدى - كما سبق التعريف - هو الفرق بين الإيراد الحدى والنفقة الحدية ، أو بعبارة أخرى هو الربح الإضافى عن كل وحدة إضافية من الناتج . وما دام الربح الحدى كمية موجبة ، فإن المنشأة ، كما سلف إيضاحه ، تمضى فى التوسع فى الناتج . أما إذا كان الربح الحدى كمية سالبة ، فإن المنشأة تعمد إلى الحد من الإنتاج ، ولكنها تكون عند نقطة التوازن المثالية عند بدء تحول الربح الحدى من كمية موجبة إلى كمية سالبة ، أو بعبارة أدق : عندما يكون الربح الحدى مساويًا للصفر فى لحظة تحوله من كمية موجبة إلى كمية سالبة . وعلى ذلك عندما يكون الربح الحدى مساويًا للصفر ، فإن الربح الكلى يصل إلى أقصى مداه[1] ، كما أن الإيراد الحدى يتعادل مع النفقة الحدية[2].

---

(١) لأن هذا الربح الكلى إن هو إلا بمجموع الأرباح الحدية الإضافية (حسب القاعدة السابق الإشارة إليها من حيث أن الكمية الاقتصادية الكلية هى بمجموع الكميات الاقتصادية الحدية) ، ويتوقف الربح الكلى عن الزيادة عندما لا يضيف الربح الحدى شيئًا إليه ، ويحدث ذلك عندما يصبح الربح الحدى مساويًا للصفر .

(٢) لأن الربح الحدى إن هو إلا الفرق بين الإيراد الحدى والنفقة الحدية ، ويتلاشى هذا الفرق عندما يكون الربح الحدى مساويًا للصفر حسبما يلى :

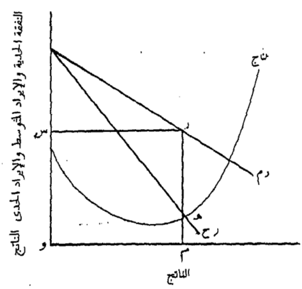
الربح الحدى = صفر ....(١)

الإيراد الحدى – النفقة الحدية = صفر (بالتعويض عن الربح الحدى) ....(٢)

∴ الإيراد الحدى = النفقة الحدية ....(٣)

٥-٣ العرض البياني لتوازن المنشأة بدلالة الربح الحدى

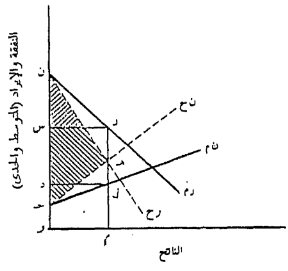
لننتقل بعد ذلك إلى العرض البياني لتوازن المنشأة ، وهو الذى ينطوى على تحقيق أقصى الربح الكلى . وثمة طريقة أولى ، حسبما أشرنا آنفاً ، لتحديد وضع توازن المنشأة ، وذلك بأن نرسم منحنى النفقة الحدية ومنحنى الإيراد الحدى لكل مستوى من الناتج ، كما يوضحه الشكل البيانى الآتى رقم (١٥) . وهنا نجد أن نقطة تقاطع هذين المنحنيين تدل على ذلك المستوى من الناتج الذى يحقق أقصى الربح الكلى ، أى على الوضع التوازنى للمنشأة عند النقطة (هـ) فى هذا الشكل البيانى الآتى رقم (١٥) :



الشكل البيانى رقم (١٥) يدل على طريقة بيانية موضحة للوضع التوازنى للمنشأة التى تعمل فى ظروف المنافسة الاحتكارية ، أى حيث يتقاطع منحنى النفقة الحديـة (ن ح) مع منحنى الإيراد الحدى (ر ح) فتدل نقطة التقاطع (هـ) على ذلك المستوى من الناتج (و م) الذى تتعادل عنده النفقة الحدية مع الإيراد الحدى ، أى عندما يكون الربح مساوياً للصفر .

غير أن هناك طريقة بيانية أخرى لتوضيح هذا الوضع التوازنى ، وهى تختلف عن الطريقة البيانية السابقة فى الاستعانة بمنحنى رابع هو **منحنى النفقة المتوسطة** (بالإضافة إلى منحنى الإيراد الحدى والإيراد المتوسط والنفقة الحدية) . وسوف نفترض ،

تبسيطًا للشرح ، أن المنحنيات الأربعة : منحنى الإيراد المتوسط ومنحنى الإيراد الحدى ومنحنى النفقة المتوسطة ومنحنى النفقة الحدية ، تتخذ شكل خطوط مستقيمة حسبما ترد في الشكل البياني الآتي رقم (١٦) :



الشكل البياني رقم (١٦) ويدل على طريقة بيانية أخرى للوضع التوازني للمنشأة التي تعمل في ظروف المنافسة الاحتكارية ، مع إيضاح حجم الربح الكلي بمساحة المستطيل (س ر ل د) أو المساحة المظللة (ن هـ حـ) .

ويدل الشكل البياني السابق رقم (١٦) على تعادل الإيراد الحدى مع النفقة الحدية عند النقطة (هـ) . وبناء عليه تصل الأرباح إلى أقصى مداها عندما تنتج المنشأة (و م) وحدات من الناتج . أما **السعر** الذي يمكن أن تفرضه المنشأة لهذا الناتج فيدل عليه منحنى الإيراد المتوسط ، وهو يعادل [م ر(=و س)] . وأما **حجم الأرباح** التي تحققها المنشأة فتدل عليها مساحة المستطيل (س ر ل د) وهذه هي أكبر مساحة مستطيل يمكن رسمها بين منحنى الإيراد المتوسط ومنحنى النفقة المتوسطة والمحور الرأسي . كما أن مساحة هذا المستطيل تساوي المساحة المظللة (ن هـ حـ) التي تقع بين منحنى النفقة الحدية ومنحنى الإيراد الحدى والمحور الرأسي ، ذلك أن أى خط رأسي يقع بين منحنى

الإيراد الحدى ومنحنى النفقة الحدية إنما يمثل ما يضاف إلى الأرباح المترتبة على إنتاج وبيع كل وحدة من الناتج . ولا تعدو المساحة المظللة إلا أن تكون تجميعًا للأرباح الحدية عن كل وحدات الناتج ، وما الربح الكلى إلا مجموع هذه الأرباح الحدية .

ومن هنا يمكن التعرف على حجم الربح الكلى الذى تحققه المنشأة عند أى مستوى من الناتج بثلاث طرق كما ألمحنا من قبل ، إما على أساس الكميات الاقتصادية الكلية ، وإما على أساس الكميات الاقتصادية المتوسطة ، وإما على أساس الكميات الاقتصادية الحدية ، على نحو ما يلى :

الربح الكلى = الإيراد الكلى - النفقة الكلية ....(١)

= الإيراد المتوسط × الناتج - النفقة المتوسطة × الناتج .....(٢)

= مجموع الإيرادات الحدية - مجموع النفقات الحدية ......(٣)

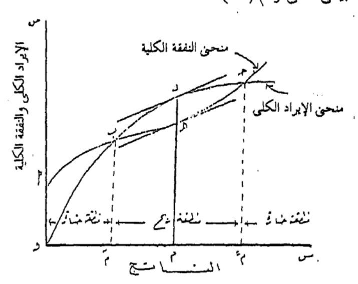
ولابد أن نؤكد هنا أنه لا يهم من ناحية الناتج الفعلى الذى تنتجه المنشأة ما إذا كان حساب الأرباح على أساس الإيرادات والنفقات الكلية أو المتوسطة أو الحدية . وكما رأينا من قبل ، فمن الممكن أن نستدل على الوضع التوازنى للمنشأة بطرق مختلفة. غير أننا قد اخترنا فقط أنسب طريقة وأكثرها ملاءمة للدلالة على ذلك الناتج الذى يكون عنده الفرق بين الإيراد الكلى والنفقة الكلية (أى الربح الكلى) أكبر ما يمكن ، وهذه هى طريقة تعادل الإيراد الحدى مع النفقة الحدية . وتتميز هذه الطريقة بأنه حالما نرسم منحنى الإيراد الحدى ومنحنى النفقة الحدية فسرعان ما نتعرف على الوضع التوازنى للمنشأة لأول وهلة ، إذ تدل عليه نقطة تقاطع هذين المنحنيين ، وهى النقطة (هـ) في الشكل البيانى السابق رقم (١٦) .

٥-٤ العرض البيانى لتوازن المنشأة بدلالة الربح الكلى

لقد أشرنا آنفاً إلى أن ثمة طريقة للتعرف على الوضع التوازنى للمنشأة التى تعمل فى ظروف المنافسة الاحتكارية ، وهى طريقة التعرف على أكبر فرق بين الإيراد الكلى والنفقة الكلية (أى أكبر ربح كلى) ، وهذه هى طريقة تعادل الإيراد الحدى مع النفقة الحدية .

غير أن ثمة طريقة أخرى للتعرف على الوضع التوازني للمنشأة العاملة في ظروف المنافسة الاحتكارية . وهو الوضع الدال على أكبر فرق بين الإيراد الكلي والنفقة الكلية أي أكبر ربح كلي ، وذلك من خلال استخدام **مماسي منحنى الإيراد الكلي ومنحنى النفقة الكلية .**

لنبدأ تحليل هذه الطريقة الأخرى للتعرف على وضع توازن المنشأة في مثل هذه الظروف بمقولة أن كلا من منحنى الإيراد الكلي ومنحنى النفقة الكلية يدل على حجم الإيراد الكلي وحجم النفقة الكلية للمنشأة عند مختلف مستويات الناتج . إنما يلاحظ أن منحنى النفقة الكلية في هذه الحالة (حالة المنافسة الاحتكارية) **يتخذ ذات الشكل الذي يتخذه في حالة المنافسة الكاملة** . إذ يبدأ من النقطة (أ) وهي في مستوى أعلى من نقطة الأصل (و) ثم ينحدر إلى أعلى بالنسبة لجميع مستويات الناتج ، بما أن النفقات الكلية تطرد في الزيادة كلما توسعت المنشأة في الإنتاج ، فمن الجلي أنها لا تستطيع أن تحصل على أية وحدات إضافية من الناتج إلا إذا تحملت بعض النفقات الإضافية ، كما يوضحه الشكل البياني الآتي رقم (١٧) :



الشكل رقم (١٧) ويدل على توازن المنشأة بإنتاج الناتج الذي يحقق أقصى الربح الكلي (د هـ) أي الفرق بين الإيراد الكلي (د م) والنفقة الكلية (هـ م) .

أما منحنى الإيراد الكلى فإنه لا يتخذ شكل الخط المستقيم الذى يبدأ من نقطة الأصل كما فى حالة المنافسة الكاملة ، وإنما يبدأ من نقطة الأصل ومتخذًا شكل تل يرتفع طالما كان الطلب كبير المرونة ، ولكنه ينخفض عندما يصبح الطلب قليل المرونة[1] .

ويلاحظ فى الشكل البيانى السابق رقم (١٧) أن ثمة ثلاث مناطق متميزة فى صدد تطور مستويات ناتج المنشأة : منطقتى خسارة ومنطقة ربح متوسطة بينهما ، كما يتضح تفصيلاً فيما يلى :

المنطقة الأولى

منطقة خسارة وهى تلك المنطقة التى تبدأ من الوضع (أ) وتنتهى بالوضع (ب) بالنسبة للمستويات المنخفضة من الناتج ، أى بما لا يتجاوز (وَمَ) وحدات من الناتج . وهى منطقة خسارة لأن منحنى النفقة الكلية يعلو فى مستواه عن منحنى الإيراد الكلى ، بما ينطوى عليه ذلك من زيادة النفقة الكلية على الإيراد الكلى بالنسبة لأى مستوى من الناتج يزيد على (و) لكنه يقل عن (و مَ) . وتعدُّ النقطة (ب) نقطة التحول من الخسارة إلى الربح .

المنطقة الثانية

منطقة ربح وهى تلك المنطقة الثانية التى تبدأ بالوضع (ب) وتنتهى بالوضع (جـ) ، وهى المنطقة التى يعلو فيها منحنى الإيراد الكلى على منحنى النفقة الكلية ، بما يتضمنه ذلك من زيادة الإيراد الكلى على النفقة الكلية بالنسبة لأى مستوى من الناتج يزيد على (و مَ) ويقل عن (و مً) . بيد أنه ليس من المجزى للمنشأة أن تتوسع فى الإنتاج

---

(١) إن الدراسة الأولية لمبادئ علم الاقتصاد تشير أيضًا إلى أن أحد المقاييس العددية لمرونة الطلب هو النسبة بين الإيراد الكلى عند السعر المنخفض إلى الإيراد الكلى عند السعر المنخفض إلى الإيراد الكلى عند السعر المرتفع ، فإذا كانت النسبة أكبر من الواحد الصحيح ، كان الطلب مرنًا . أما إذا كانت النسبة أقل من الواحد الصحيح ، كان الطلب غير مرن أو قليل المرونة ، وأما إذا كانت النسبة مساوية للواحد الصحيح ، كانت مرونة الطلب مساوية للوحدة .

إلى أبعد من هذا المستوى (و مً) . أما الناتج "الأمثل" فإنه داخل هذه المنطقة الثانية حيث أنه يبلغ بالربح الكلى إلى أقصى مداه ، وتدل عليه بيانيًا المسافة الرأسية (د هـ) باعتبارها أكبر مسافة رأسية بين منحنى الإيراد الكلى ومنحنى النفقة الكلية .

وبما أن انحدار منحنى الإيراد الكلى عند (د) يساوى انحدار منحنى النفقة الكلية عند (هـ) نظرًا لأن مماس منحنى الإيراد الكلى عند (د) يوازى مماس منحنى النفقة الكلية عند (هـ) ، وأن انحدار منحنى الإيراد الكلى عند (د) يساوى الإيراد الحدى ، وانحدار منحنى النفقة الكلية عند (هـ) يساوى **النفقة الحدية** ، فإن الإيراد الحدى عند (د) يساوى النفقة الحدية عند (هـ) ، والمسافة الرأسية (د هـ) الواقعة بينهما تمثل أقصى الربح الكلى عندما يكون ناتج المنشأة عند المستوى (و م) أى مستوى الناتج "الأمثل" الذى يتحقق عنده التعادل بين الإيراد الحدى والنفقة الحدية . وهذا ما تتضمنه الطريقة الثانية فى العرض البيانى لتوازن المنشأة فى ظروف المنافسة الاحتكارية .

المنطقة الثالثة

منطقة **الخسارة** وهى تلك المنطقة التى تبدأ من الوضع (حـ) عند المستويات المرتفعة جدًا من الناتج ، حيث ينخفض الإيراد الكلى تبعًا لانخفاض السعر ، وترتفع نفقات الإنتاج إلى الحد الذى يصبح معه منحنى النفقة الكلية فى وضع أعلى من وضع منحنى الإيراد الكلى ثانية ، بالنسبة لأى مستوى من الناتج يزيد على (و مً) . وتعد النقطة (حـ) نقطة تحول من الربح إلى الخسارة . وهنا لا يسع المنشأة إلا أن تهبط بمستوى الناتج تفاديًا للخسائر .

٥-٥ توازن المنشأة فى المنافسة الاحتكارية فى المديين القصير والطويل

إذا حققت إحدى المنشآت التى تعمل فى ظروف المنافسة الاحتكارية أرباحًا احتكارية ، فلابد أن تكون على حذر وأن تقف موقف الترقب إذا أرادت أن تحافظ على مركزها . كما إنه إذا حققت إحدى المنشآت أرباحًا احتكارية كبيرة بإنتاجها ناتجًا جديدًا ، فمن الواضح أن ذلك يغرى المنشآت الأخرى فى ذات المجموعة على أن تصنع

منتجات متنافسة مع منتجات هذه المنشأة . وكلما كان فى وسع المنشآت الأخرى أن تتنافس مباشرة مع المنشأة التى تحقق أرباحًا كبيرة ، أمكن لهذه المنشآت أن تحصل على أرباح كبيرة هى الأخرى . وبما أن كل المنشآت فى المجموعة تصنع منتجات متشابهة ، **فسوف تكون جميعها فى وضع يسمح لها بأن تتنافس على هذه الأرباح الاحتكارية الكبيرة عن طريق جعل منتجها أكثر شبهًا بمنتج هذه المنشأة المبتكرة .**

ويستتبع ذلك أن أية أرباح كبيرة تحققها المنشآت فى ظل المنافسة الاحتكارية سوف يكون التنافس عليها أمرًا محققا فى **المدى الطويل** . وما دامت السلع التى تنجها كل المنشآت فى الصناعة ليست متماثلة ، فمن غير المحتمل أن تتلاشى الأرباح غير العادية كلية . غير أن افتراض تشابه السلع إلى حد كبير يتضمن أنه **لا مناص من زوال مثل هذه الأرباح فى المدى الطويل** . كذلك إذا كانت المنشآت القائمة فعلاً تحقق أرباحًا كبيرة ، فإنه ما لم تحتمى الصناعة بالقيود القانونية التى تحد من حرية الدخول إليها ، فسوف يكون فى وسع المنشآت الجديدة أن تدخل إلى مجموعة هذه المنشآت، وتتنافس مع المنشآت القائمة على هذه الأرباح الاحتكارية ، وذلك عن طريق إنتاج منتجات أكثر شبهًا بمنتج المنشأة المبتكرة .

والنتيجة النهائية التى نستخلصها من التحليل السابق هى أنه :

فى المدى القصير

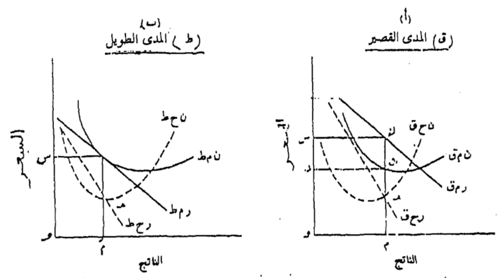
وعندما تكون المنافسة احتكارية فى إحدى الصناعات ، ولكن عدد المنشآت فيها ثابتًا ، ففى وسع هذه المنشآت أن **تحقق جميعها أرباحًا غير عادية .**

وفى المدى الطويل

سوف يكون الوضع مشابهًا لذلك الوضع القائم فى الصناعة المتنافسة تنافسًا كاملاً فى المدى الطويل ، إذ سوف يشتد التنافس على الأرباح الكبيرة غير العادية . بعبارة أخرى : فى المنافسة الاحتكارية ، سوف يكون الوضع التوازنى ، فى المدى

الطويل ، هو ذلك الوضع الذى لا تحقق عنده المنشأة الفردية إلا أرباحًا عادية ، أو ربما أرباحًا غير عادية ولكنها ضئيلة جدًا فى مقدارها .

ومن المحتمل أن تحقق مختلف المنشآت أرباحًا مختلفة فى مقدارها . وسوف تكون أرباح المنشأة الفردية أكبر ، كلما كان منتجها أكثر قبولاً فى نظر المستهلكين . ويدل الشكلان البيانيان الآتيان رقما [١٨ (أ)] ، [١٨ (ب)] على الأوضاع التوازنية للمنشأة فى ظل المنافسة الاحتكارية ، وذلك فى المدى القصير وفى المدى الطويل على التوالى :



الشكل البيانى رقم (١٨) ويدل على أن المنشآت فى المنافسة الإحتكارية قد تحقق أرباحًا غير عادية فى المدى القصير (الشكل أ) أما فى المدى الطويل فلا تحصل إلا على الأرباح العادية فقط (الشكل ب) .

ونفترض هنا أنه سوف يظل كلاً من منحنى النفقة المتوسطة ومنحنى النفقة الحدية لمنتج هذه المنشأة على حاله فى المدى القصير والمدى الطويل (شأن منحنيات كل المنشآت الأخرى) . وسوف تجد المنشأة فى المدى القصير أن الإيراد الحدى (ر ح ق) يتعادل مع النفقة الحدية (ن ح ق) عند ذلك المستوى (و م) من الناتج ، وسوف تستطيع المنشأة أن تحصل على أرباح يمثلها المستطيل (س ر ن د) فى وضعها التوازنى . وفى مثل هذا الوضع التوازنى قصير المدى ، **تستطيع المنشأة أن تحصل على أرباح غير**

عادية ، لأنه لا يوجد العدد الكافى من البدائل المتنافسة تنافسًا وثيقًا مما تنتجه المنشآت الأخرى لكى يتسنى لها التنافس على هذه الأرباح غير العادية ، وهو ما يوضحه الشكل البيانى السابق رقم [١٨ (أ)] .

أما فى **المدى الطويل** وعند ذلك المستوى من الناتج (و مَ) ، فإن النفقة الحدية (ن ح ط) تتعادل مع الإيراد الحدى (ر ح ط) ، إلا أن منحنى الإيراد المتوسط (ر م ط) يصبح مماسا لمنحنى النفقة المتوسطة (ن م ط) بالنسبة لوضع التوازن الذى تدل عليه بيانيًا النقطة (هـ) فى الشكل رقم [١٨ (ب)] . **وهنا لا تحقق المنشأة إلا أرباحًا عادية** . وهنا أيضًا تنتج المنشآت المتنافسة (القائمة فعلاً والجديدة) منتجات متشابهة ، مما يدعو إلى زوال الأرباح غير العادية التى تحققها المنشأة فى المدى القصير . ويشبه هذا الوضع ذلك الوضع التوازنى الذى يتحقق فى ظل المنافسة الكاملة فى المدى الطويل . أما الفرق بين الحالتين فهو أنه بينما يكون منحنى الإيراد المتوسط للمنشأة،فى حالة المنافسة الكاملة،هو عبارة عن خط مستقيم ، فإن هذا المنحنى ينحدر إلى أسفل فى حالة المنافسة الاحتكارية. ويتضمن ذلك أنه فى الوضع التوازنى طويل المدى للمنشأة،العاملة فى ظروف المنافسة الاحتكارية، فإن الناتج سوف يكون دائمًا **أصغر** من ذلك الناتج "الأمثل" فى ظل المنافسة الكاملة .

ومن الممكن أن يصبح الإيراد المتوسط للمنشأة العاملة فى ظروف المنافسة الاحتكارية أكثر مرونة فى المدى الطويل منه فى المدى القصير . إذ أن المنتجات التى تقوم بإنتاجها "المجموعة" أو "الصناعة" الاحتكارية سوف تصبح أكثر تماثلاً بمضى الوقت، بما أن كل منشأة سوف تتطلع ، بطبيعة الحال ، إلى أن تنتج ذلك النوع من المنتج الذى يعود بأقصى الأرباح ، وسوف تحاول المنشآت جميعها صنع هذا المنتج . كذلك فإن دخول منتجين جدد إلى الصناعة الاحتكارية سوف يتضمن أن **المنتجات سوف تكون أكثر تماثلاً لبعضها البعض مما كانت عليه من قبل** . وكلما كانت البدائل

متنافسة تنافسًا وثيقًا ، كان الطلب على سلع أية منشأة فـى "المجموعـة" أكـثر مرونـة ، كما يدل على ذلك الشكل البيانى السابق رقم [١٨ (ب)] .

٥-٦ مشكلة تحقيق أقصى الربح كهدف رئيسى لنشاط المنشأة

درج اقتصاديو القرن التاسع عشر على النظر إلى المنشآت الفردية على أنها تلك المنشآت التى يهدف المنظمون فيها من الأفـراد - فـى إصدارهـم للقـرارات الاقتصاديـة ووضع خططهم الإنتاجية والتسويقية - إلى **تحقيق أقصى الإرباح** ، أى البلـوغ بـالفرق بين الإيراد الكلى والنفقة الكلية إلى الحد الأقصى ، بما ينطوى عليه ذلـك مـن تعـادل الإيراد الحدى والنفقة الحدية .

كما درج اقتصاديو القرن التاسع عشر على أن ثمة منشأة واحدة فـى الصناعـة المعيَّنة هى التى تُعتبر ممثلة لجميع المنشآت الأخرى من حيث السلوك الاقتصادى . وبنـاء عليه،إذا توافرنا على دراسة سلوك هذه "المنشأة التمثيلية"[١] ، فـإن هـذا يتضمـن ، فـى ذات الوقت ، توافرنا على دراسة سلوك سائر المنشآت فى الصناعة .

غير أن هذه النظرة إلى سلوك المنشآت لا يسلِّم بها اقتصـاديو القـرن العشـرين لانطوائها على فرض لا يتمشى مع واقع الحياة الاقتصادية فى المجتمع الحديث ، حيث أن هناك مجموعة كبيرة من مختلف الصناعات ، ومن مختلف أشكال المنشآت ، مما يصح معه القول بأن أية منشأة تختلف عن غيرها مـن المنشـآت فـى نواحـى معينـة مـن السـلوك ، وتشترك معها فى نواحى أخرى . ولكن على الرغم من وجود بعض النواحـى المشـتركة من السلوك ، فإن الحاجة تدعو إلى وضع نماذج نظرية مختلفة يرتبط كل منـها بمجموعـة من المنشآت المتشابهة ، ويفسِّر كل نموذج نظـرى سـلوك مجموعـة معيَّنـة مـن المنشـآت المتشابهة داخل الصناعة المعيَّنة .

---

(1) Representative firm .

أما فكرة تعدد هذه النماذج النظرية بتعدد المجموعات المتباينة من المنشآت التى يختلف سلوك كل مجموعة منها عن سلوك غيرها داخل الصناعة المعيَّنة ، فإنها تقوم على **الاختلاف بين الكتاب النظريين فى تعريف المنشــأة** . إذ ينطوى تعريف الاقتصاديين التقليديين للمنشأة على أنها **"كل وحدة إنتاجية تستهدف تحقيق أقصى الربح"** فى حين أن الاقتصاديين المحدثين يتنكرون لهذا التعريف للمنشأة وينعون عليه بعده عن الواقعيــة ، إذ يعتقدون بأن تحقيق أقصى الربح إن هو إلا عامل من بين مختلف العوامل التى تحدد سلوك المنشأة فى الحياة العملية ، والتى نجملها فيما يلى :

أولاً : عامل النمو

هو أول العوامل المحدِّدة لسلوك المنشأة فى الحياة العملية ، ونعنى بذلك نمو المنشأة فى حد ذاتها بغض النظر عن أقصى الربح . إذ أن تحقيق فكرة النمو هذه ينطوى على تمتع المشرفين على المنشأة بنشوة السلطة والنفوذ والمركز الرفيع . لنأخذ الشــركات المساهمة مثلاً كشكل من الأشكال القانونية للمشروعات وأبلغها أثراً فى سير الحياة الاقتصادية ، لنجد أن الهدف الذى يسعى إليه المساهمون حقًا هو تحقيق أقصى ما يمكن من الأرباح ، ومع ذلك نجد ، فى ذات الوقت ، أن طبقة المديرين وأعضاء مجالس إدارة هذه الشــركات المساهمة ، يهتمون بمشكلة نمو الصناعة والاحتفاظ بمراكزهم المرموقة أكثر من اهتمامهم بتحقيق أقصى الأرباح ، ولا يدفعهم إلى هذا السلوك إلا الطموح إلى القوة والجاه والنفوذ .

ثانيًا : عوامل غير نقدية

فضــلاً عــن عــامل النمــو ، فإن ثمة بعض العوامل غير النقدية أشار إليها فريتز ماخلب[1] فى أحد مقالاته ، إذ لفت الأنظار إلى أن رجل الأعمال قد يُفضِّل أن

(1) Fritz Machlup , "Marginal Analysis and Empirical Research" , American Economic Review, September 1946 .

يدفع أسعاراً أكثر ارتفاعاً من الأسعار السائدة فى السوق للمواد الأولية والمنتجات الوسيطة ، إذا كان يقوم بشرائها ممن تربطه بهم أواصر القرابة أو المصاهرة .

وقد يمتنع رجل الأعمال عن انتهاج سياسة توسعية لنشاطه الاقتصادى ، لا لشيء إلا إنه يود أن يخلد إلى الراحة ، ولأنه يفضل حياة وادعة ليس فيها ما يثير مشاعره، أو يرهف أعصابه ، أو يعرضه للهزات الاقتصادية العنيفة . ويعمد بعض الاقتصاديين إلى تقدير مقابل نقدى لمثل هذه العوامل غير النقدية ، وإدماج هذا المقابل النقدى ضمن النفقات التى تتحملها المنشأة والإيرادات التى تتكون منها أرباحها . ولذلك فإن التحليل الحدى لنظرية المنشأة قد يشتمل على كل هذه العوامل ، سواء ما كان منها نقدى مباشر أو كان من الممكن تقدير قيمة نقدية له .

غير أنه إذا ترسمنا خطى هؤلاء الاقتصاديين فى تقدير قيم نقدية لعوامل غير نقدية فى سلوك المنشأة ، فإننا سوف نتزلق لا محالة فى مسالك وعرة ، ونرتطم بتعاريف ومناقشات جدلية لن تصل بنا إلى نتائج حاسمة . ولذلك يبدو من الأوفق كثيراً أن نفصل بين العوامل الأخرى غير النقدية فى تقصينا عن السلوك العام للمنشأة ، بدلاً من إدماج هذه العوامل الأخرى فى مجموعة واحدة نعتبرها استثناء أو شذوذاً عن القاعدة العامة التى تحكم سلوك رجال الأعمال .

ثالثا : تميز المنشأة بإنتاج منتجات متعددة فى بعض الأحوال

وبغض النظر عن كل العوامل التى تتعقد معها دراسة سلوك المنشأة بوجه عام ، فإن المنشأة ، فى وضعها التقليدى ، هى وحدة إنتاجية تقوم بإنتاج منتَج وحيد ، فهى بهذه المثابة **منشأة أحادية الإنتاج** . غير أن هذا الفرض النظرى ينحرف كثيراً عن حقيقة الواقع ، إذ من المشاهد عمليًا أن المنشأة تنتج منتجات متعددة لا يربط بينها إلا أنها تخضع فى إنتاجها لعملية إنتاجية واحدة ، وأنها تشترك فى المادة أو المواد الأولية التى تُصنع منها ، أو أنها ترتبط بطلب متلازم عليها من جانب المستهلكين عامة . وعلى ذلك فإنه ما دام النموذج الشائع للمنشأة – فى منظم الصناعات التحويلية – هو إنتاج

أكثر من منتج واحد ، فمن المتعذر تطبيق التحليل الحدى القائم على تعادل الإيراد الحدى مع النفقة الحدية ، باعتباره شرط توازن المنشأة وتحقيق أقصى الأرباح . إذ يصعب كثيراً الفصل بين النفقة الحدية لكل منتج عن النفقة الحدية للمنتجات الأخرى المشتركة معها في عملية إنتاجية واحدة ، بما ينطوى عليه ذلك من تعذر معرفة وضع توازن المنشأة

رابعا : ارتباط منحنيات الطلب على منتج المنشأة بعلاقة زمنية وعلاقة صناعية

وحتى لو استبعدنا كل هذه التعقيدات التى ينطوى عليها التحليل الحدى لتوازن المنشأة ، فإننا نتحدث دائمًا عن منحنى الطلب على أنه معروف لدى رجل الأعمال ، وأنه يتخذه أساسًا لتقرير سياسة السعر والناتج . غير أن منحنيات الطلب لابد أن تتغير في الحياة العملية على مدار الوقت في المعنى "الديناميكى" ، ومن ثم فإن الطلب لا يتوقف على مستوى الأسعار الحالية فحسب ، بل يتوقف أيضًا على التغيرات المتوقعة في هذه الأسعار . ومن هنا نجد أن تحليل أقصى الأرباح يتضمن البحث لا محالة في مجموعة كاملة من منحنيات الطلب ، وكل منحنى منها يشير إلى فترة زمنية معينة . ولذلك فمن المتوقع أن رجال الأعمال لا يكترثون فى قليل أو كثير بمعرفة منحنيات الطلب في مختلف الفترات الزمنية بما أنها مهمة شاقة ، ويبنون تقديراتهم للطلب على أساس الحدس .

ولا يقف الأمر عند حد **العلاقة الزمنية** بين الأسعار الحاضرة والمستقبلية فى معرفة منحنيات الطلب على منتج المنشأة ، بل إن ثمة **علاقة صناعية** بين هذه الأسعار ، إذ أن تكوينها لا يتوقف على النفقة الحدية والإيراد الحدى بقدر ما يتوقف على الهيكل الفعلى للسوق ، أى **سلوك المنشآت الأخرى**[1] . ومن ثم يتضح ، فى التحليل النهائى،

---

(1) وتبدو هذه العلاقة الصناعية بصورة أكثر وضوحًا فى حالة احتكار القلة ؛ كما سوف نوضحه تفصيلاً فى الفصل التالى عن هذا النوع من هياكل السوق .

أن رجال الأعمال يجهلون أشكال منحنيات الطلب على منتجاتهم ، ويتعذر عليهم معرفتها إن حاولوا ذلك ، لأن هذه المنحنيات ترتبط بعلاقة زمنية من جانب وبعلاقة صناعية من جانب آخر ، ومادام الأمر كذلك ، فلا سبيل إذن إلى معرفة دوال الإيراد على وجه الدقة أو الإيراد الحدى بصفة خاصة .

خامسًا : العلاقة التبادلية بين دوال الإيراد ودوال النفقة

هذا من ناحية الإيراد أما من ناحية النفقة فإن رجال الأعمال يصادفون ذات الصعوبات فى التعرف على دوال النفقة أو النفقة الحدية بصفة خاصة . ومن ثم إذا كانت النفقة الحدية لإنتاج منتَج معيَّن تتكون من نفقة الخدمات الإنتاجية (خدمات عناصر الإنتاج) التى تتضافر فى سبيل إنتاج هذا المنتَج، مضافًا إليها "نفقة الاستعمال"[1] التى تتوقف على مستوى النفقات والأسعار فى المستقبل ، فإن تحديد مقدار هذه النفقة الحدية لا يتوقف على مستوى النفقات والأسعار فى الوقت الحاضر فحسب ، بل يتوقف على مستواها فى المستقبل .

ومن هنا فإنه إذا أضفنا إلى ذلك أن النفقات التسويقية،فى الوقت الحاضر، تؤدى إلى تغيير أوضاع وأشكال منحنيات الطلب فى المستقبل ، لأمكن أن نستخلص من هذا التحليل أن النفقات،فى الوقت الحاضر، تتوقف على النفقات والأسعار فى المستقبل ، كما أن النفقات فى الوقت الحاضر قدر تؤثر بدورها على النفقات والأسعار فى المستقبل . وهذا يعنى أن العلاقة تبادلية بين دوال الإيراد ودوال النفقة ، وأن منحنى الطلب غير مستقل فى تكوينه عن منحنى العرض ، بل إن كلاً منهما يتوقف على الآخر ، وهو ما يتعارض مع الفروض الأساسية لنظرية المنشأة .

(١) هذا المصطلح "نفقة الاستعمال" User Cost هو المصطلح الفنى الذى أطلقه العلامة الإنجليزى الشهير جون ماينارد كينز على مقابل استهلاك الموارد الإنتاجية الثابتة فى تحليله للنفقات المتغيرة التى تحدد مقدار النفقة الحدية (الإضافية) .

٥-٧ تقدير نظرية المنشأة

ولقد كان لهذا النقد اللاذع لنظرية المنشأة أثره فى خروج بعض الكتاب المحدثين على الفكرة الحدية والتنكر لها ، إذ إنها ، فى رأيهم ، لا تخرج عن دائرة التحليل النظرى البحت ، ولا مجال لتطبيقها فى الحياة العملية بأية حال ، مادام تحقيق توازن المنشأة،على أساس تعادل الإيراد الحدى مع النفقة الحدية،أمراً متعذراً على رجال الأعمال. ومع ذلك فإن **فريتز ماخلب** يعارض هذه النزعة بشدة ، ويعتقد أن **قرارات رجال الأعمال تبنى فى الواقع على آرائهم "الشخصية" عن الإيرادات المتوقعة والنفقات المتوقعة** . قد لا يعترف رجل الأعمال بفكرة الإيراد الحدى والنفقة الحدية ، ومع ذلك فهو لا يسترشد إلا بتوقعاته عن الإيراد الحدى والنفقة الحدية ، عندما يواجه مشكلة التوسع فى نشاطه ، بما ينطوى عليه ذلك من إضافات إلى كل من الإيراد والنفقة. ويؤكد **فريتز ماخلب** أنه رغم أن التحليل النظرى لتوازن المنشأة يقوم على أفكار موضوعية لا دخل للآراء الشخصية التحكمية فيها ، فإنه ينبغى ألا نفهم هذا التحليل الحدى - من الناحية العملية فى أى معنى - سوى أنه ينطوى على التقديرات الشخصية لرجال الأعمال عن النفقة والإيراد ، وهى تقديرات لا تبنى،فى واقع الأمر،إلا على الحدس .

غير أننا لا نوافق **فريتز ماخلب** على دفاعه عن الفكرة الحدية على النحو المتقدم ، وذلك لسببين :

السبب الأول

إنه لا يوجد هناك اختبار نسترشد به فى الدلالة على ما إذا كان الإيراد المتوقع والنفقة المتوقعة التى يقدرها رجل الأعمال تقديراً شخصيًا تتفق ، فى واقع الأمر ، مع النفقة الفعلية والإيراد الفعلى عند إنتاج الناتج . إذ أنه لو كانت هذه التقديرات الشخصية لرجل الأعمال قد جانبها الصواب ، فإن النتيجة المنطقية التى نستخلصها من

خطأ هذه التقديرات هى أن المنشأة لم تصل إلى الوضع المنشود للتوازن الذى يتحقق معه حصول المنشأة على أقصى الربح .

السبب الثانى

إن الاعتراض على دفاع ماخلب عن الفكرة الحدية يتمثل أيضًا فى أن البحوث الميدانية عن سلوك رجال الأعمال قد دلت على أنهم لا يتبعون مبدأ تعادل الإيراد الحدى مع النفقة الحدية فى تقرير سياسة السعر والناتج ، بل إنهم **يقررون هذه السياسة على أساس تقديراتهم للنفقة المتوسطة** حتى ولو كانت التقديرات لا تنطوى على تحقيق أقصى الأرباح[1] .

٥-٨ ماذا أفادت نظرية المنشأة فى المنافسة الاحتكارية ؟

وفى ضوء كل ما تقدم ، يمكن الآن أن نتساءل عما أفادته نظرية المنشأة فى المنافسة الاحتكارية من إثارة كثير من التعقيدات فى فروضها ونتائجها بغية إقامة دعائمها على أساس من الاقتصاد الواقعى . هل قشعت هذه التعقيدات الغيوم الكثيفة التى أحاطت بالبنيان النظرى لفكرة المنافسة الاحتكارية فى غضون الأربعين عامًا الأخيرة فجعلتها ثابتة الدعائم واضحة المعالم ؟ قد نجيب عن هذا التساؤل بأنه وإن

(١) وتعدُّ تقديرات النفقة المتوسطة من مهام إدارة التكاليف فى المنشأة ، وحالما يصل محاسبو التكاليف إلى تقدير كل وحدة من وحدات ناتج معيَّن فى المتوسط ، فإن رجل الأعمال هو الذى يقرِّر بعد ذلك إلى أى حد يرتفع رقم النفقة المتوسطة للوصول إلى سعر محدَّد للمنتَج . وقد يقرِّر رجل الأعمال نسبة معينة من هذه النفقة المتوسطة لتضاف إليها كهامش ربح markup ، وهنا فإن رجل الأعمال يقدِّر رد الفعل الذى تحدثه مختلف النسب ، أى هوامش الربح ، على سلوك المستهلكين من ناحية وعلى سلوك رجال الأعمال الآخرين - المنافسين له فى ذات الصناعة - من الناحية الأخرى . غير أن هذه النظرة الواقعية لسلوك رجال الأعمال تعجز عن أن تمدنا بكل المعلومات عن هذا السلوك ، إذ تعجز عن أن تفسر لماذا يكون هامش الربح كبيرًا فى بعض منشآت الصناعة المعينة وصغيرًا فى بعض المنشآت الأخرى . لا يمكن إذن للدراسات العملية عن سلوك رجال الأعمال أن تنطوى،هى الأخرى،على رأى قاطع إزاء هذا الوضع الذى لا يبعث على الاقتناع بمثل هذه النظرة الواقعية لتوازن المنشأة .

كانت نتائج هذه التعقيدات قد استقرت فى أذهان كثير من الاقتصاديين النظريين ، وأصبحت تكوّن جزءًا من آرائهم التحليلية ، إلا أن هذه التعقيدات قد جعلت النظرية أكثر غموضًا وتشككًا فى بنيانها التحليلى عما كانت تبدو عليه من قبل ، فلا غرو إذا كانت لا تزال مثار جدل محتدم بين الاقتصاديين المحدثين .

ومع ذلك فلابد من الاعتراف بأن التحليل النظرى لكل من **تشمبرلين وجوان روبنسون** حول الفكرة الحدية فى توازن المنشأة فى المنافسة الاحتكارية (أو غير الكاملة) لا يزال ذا تأثير قوى على الفكر الاقتصادى الحديث ، مما يجعلنا نميل إلى الاعتقاد بأنه من الأوفق كثيرًا أن نتمسك بنتائج هذا التحليل دون النظر إلى ما أثير حوله من تعقيدات ، على اعتبار أنها على أية حال **نتائج تقريبية** . وإذا لم نأخذ بهذا الرأى ، فسوف نجد أنفسنا مضطرين إلى التخلى عن هذا التحليل كلية ، الأمر الذى من شأنه أن يفضى إلى وجود **فراغ كبير فى نظرية القيمة** لا يسع الفكر الاقتصادى الحديث أن يسلم به . .



الفصل السادس

سلوك المنشأة الفردية

فى ظــروف احتكار القلة (هيكل سوقى ٣)

(نظرية المنشأة)

نتقل الآن من دراسة المنافسة الكاملة ، ثـم المنافسـة الاحتكاريـة ، إلى دراسـة "احتكار القلة"[1] بوصفه النوع الثالث من هياكل السوق[2] .

٦-١ الفروض الأساسية لاحتكار القلة

سوف نفترض فى تحليل احتكار القلة كأحد هياكل السوق فروضًا ثلاثة : من ناحية الإيراد ومن ناحية النفقة ، ومن ناحية الدخول إلى الصناعة .

أولاً : من ناحية الإيراد

هناك خاصية تميز طبيعة حالة الطلب فى تحليل احتكار القلة عن أحوال الطلب فى الهياكل الأخرى للسوق . إذ إن حالة الطلب الذى تواجهـه المنشـأة الفرديـة يتوقـف على عاملين :

العامل الأول

هو سلوك المنشآت الأخرى التى تمارس نشاطها فـى ذات الصناعـة مـن حيـث تقرير سياسة السعر والناتج فى السوق .

---

(1) Oligopoly .

(٢) راجع بالتفصيل للمؤلف "الاقتصاد التحليلى" ، المرجع الأسبق ، ص ٢٠٣ وما بعدها .

العامل الثانى

هو رد الفعل الذى يحدثه سلوك هذه المنشآت المنافسة على المنشأة الفردية ، وتواجه المنشأة فى مثل هذه الحالة أحد احتمالين :

إما أن المنشأة تستطيع التنبؤ بالسلوك المضاد للمنشآت المنافسة لها ، وهنا يصبح منحنى الطلب الذى تواجهه المنشأة محددًا معروفًا لديها مما يفضى بدوره إلى تعرفها على وضع التوازن الذى يصل بها إلى تحقيق أقصى الأرباح عند مستوى معيَّن من الناتج ومستوى معيَّن من السعر .

وإما أن المنشأة لا تستطيع التنبؤ بالسلوك المضاد للمنشآت المنافسة ، وهنا لا يمكن لهذه المنشأة أن تحدِّد ، على وجه الدقة ، وضع منحنى الطلب الذى تواجهه ، أو وضع التوازن الذى يحقق لها أقصى الأرباح .

ثانيًا : من ناحية النفقة

سوف نفترض أن المنشأة تشترى خدمات الموارد الإنتاجية فى أسواق تسودها المنافسة الكاملة . ومن هنا فإن أوضاع منحنيات النفقة لا تختلف فى شيء عن أوضاعها فى ظروف المنافسة الكاملة أو المنافسة الاحتكارية . كما أن العلاقة بين منحنيات النفقة هى ذات العلاقة التى اتخذناها أساسًا للتحليل السابق .

ثالثًا : الدخول إلى الصناعة

وسوف نفترض أيضًا أن ظروف احتكار القلة فى المدى الطويل تختلف باختلاف مدى حرية دخول المنشآت الجديدة إلى الصناعة تحت إغراء تحقيق المنشآت القائمة فعلاً فى هذه الصناعة للأرباح غير العادية فى المدى القصير . إذ قد يكون الدخول إلى الصناعة ميسورًا إلى حد ما ، أو قد تصادفه بعض العقبات ، أو قد يكون متعذرًا إلى أبعد الحدود . وما من شك أن سهولة أو صعوبة الدخول إلى الصناعة ذات آثار اقتصادية هامة فى الحد الذى تصل إليه منشآت الصناعة فى صدد تحقيق أرباح غير عادية فى المدى الطويل .

وفى ضوء هذه الفروض الثلاثة الأساسية لنظرية احتكار القلة ، يمكن أن نميِّز بين نوعين رئيسيين من احتكار القلة :

- احتكار القلة البحت .
- احتكار القلة مع "تنوع" المنتَج .

النوع الأول

أى احتكار القلة البحت هو الذى يتسم بقلة عدد البائعين الذين يتنافسون فيما بينهم على إنتاج وبيع منتَج متجانس ، وهنا تسهل معرفة وضع توازن الصناعة بأسرها فى السوق ، بما أنه من الميسور معرفة العرض الكلى للمنتجات المتجانسة داخل الصناعة المعينة والطلب الكلى على هذه المنتجات المتجانسة. ومن ثم يمكن أن يتقرَّر سعر موحَّد فى السوق للمنتجات المتجانسة داخل هذه الصناعة .

النوع الثانى

أى احتكار القلة مع "تنوع" المنتَج ، فإنه ذلك النوع الذى يتسم بقلة عدد البائعين الذين يتنافسون فيما بينهم على إنتاج وبيع منتَج "متنوع" . وهنا يتعذر معرفة وضع توازن الصناعة فى السوق ، بما يستتبعه ذلك من تقرير أسعار مختلفة لمختلف المنتجات "المتنوعة" فى الصناعة .

ومع ذلك فإن شواهد الحياة العملية تدل على أن ثمة نماذج متعددة لاحتكار القلة بما يدعو إلى تقسيمها بما يتلاءم مع أغراض التحليل . ولهذا نتفق مع فريتز ماخلب[1] على أن أفضل التقسيمات هو ما يعرِّفنا بمدى الدقة فى التنبؤ بنشاط المنشآت القليلة المتنافسة وسلوكها المضاد إزاء بعضها البعض فى الصناعة الواحدة . وهذا – بطبيعة الحال – على اعتبار أن الصناعة – حسب التعريف – قد تشمل منشآت تبيع

(1) Fritz Machlup , "The Economics of sellers' Competition (Baltimore : The John Hapkins Press , 1352), PP. 363-365. See also Joe S. Bain, "Price Theory" , Mareh 1952, PP. 268-273.

منتجات متجانسة،أو منشآت تبيع منتجات "متنوعة"[1] . ولما كان مدى الدقة فى التنبؤ بسلوك المنشآت يتوقف على درجة التواطؤ بينها داخل كل صناعة ، فقد يمكن تقسيم احتكارات القلة إلى **ثلاثة نماذج** :

- التواطؤ المنظم فى احتكار القلة .
- التواطؤ غير المنظم فى احتكار القلة (الزعامة فى السعر) .
- احتكار القلة دون تواطؤ أو تنظيم (حرب الأسعار وجمودها) .

وسوف نناقش فيما يلى كل نموذج من هذه النماذج الثلاثة مع افتراض تجانس منتج الصناعة ما لم يجرى النص على خلاف ذلك .

٦-٢ نموذج التواطؤ المنظم فى احتكار القلة (تنظيمات "الكارتل")

ويتكون هذا النموذج ، فى الأساس ، من التنظيمات المسماة "الكارتل" ، ويمكن تعريف الكارتل كالآتى :

"**الكارتل**" هو تنظيم يضم مجموعة من المنتجين داخل صناعة معينة ، مستهدفاً نقل بعض الوظائف التنظيمية والإدارية إلى اتحاد مركزى على أساس توقع زيادة الأرباح التى قد يحققها هؤلاء المنتجون نتيجة لقيام هذا الاتحاد المركزى .

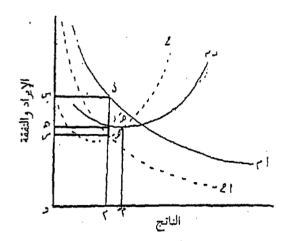
ويختلف مدى الوظائف المنقولة إلى هذا الاتحاد المركزى باختلاف أوضاع كل كارتل ، فقد يفرض الاتحاد رقابة كاملة على المنشآت الأعضاء يه ، وهنا يسمَّى الاتحاد "**الكارتل الكامل**" أو "**الكارتل المركزى**" ، أما الأوضاع الأخرى فلا ينتقل إلى الاتحاد إلا عدد قليل من الوظائف التنظيمية .

وعلى ذلك إذا ما افترضنا قيام هذا "الكارتل الكامل" أو "الكارتل المركزى" بوصفه النموذج الكامل للتواطؤ المنظم بين عدد قليل من المنشآت فى صناعة معينة ، فإننا سوف نفترض ضمنًا **أن منتجات الصناعة متجانسة** ، وأن كل منشأة فى الصناعة

(١) راجع تعريف الصناعة ، ص ٥٧ ، ٥٨ من هذا الكتاب .

قد تخلت للاتحاد المركزى للكارتل عن سلطتها فى إصدار القرارات المتعلقة بسياسة السعر والناتج ، وأن الاتحاد يقرّر حصة كل منشأة فى الناتج الكلى للصناعة ، كما يقرر طريقة توزيع أرباح الصناعة على المنشآت الأعضاء . بيد أن السياسات التى تنتهجها الكارتل لا تتقرَّر إلا على أساس تبادل الآراء ، وقوة المساومة بين الأعضاء ، والتوفيق بين وجهات نظرهم المتضاربة[1] .

ولما كان الكارتل الكامل باتحاده المركزى يستهدف تحقيق أقصى الأرباح ، فإن هذا الوضع لا يخرج ، فى جوهره ، عن وضع الاحتكار البحت ، إذ أن هناك منظمة وحيدة تصدر قراراتها للصناعة بأسرها . وهنا تصل الأرباح إلى حدها الأقصى عند ذلك المستوى من ناتج الصناعة الذى يحقق التعادل بين الإيراد الحدى للصناعة وبين نفقة إنتاجها الحدية ، كما هو يوضحه الشكل البيانى الآتى رقم (١٩) :



الشكل رقم (١٩) توازن الصناعة فى حالة التواطؤ المنظم فى احتكار القلة .

---

(١) يلاحظ أن تنظيمات "الكارتل" فى الحياة العملية لا تتفق مع هذا النموذج الكامل للتواطؤ المنظم ، فقد تنتج المنشآت الأعضاء منتجات "متنوعة" ، وقد يقوم الكارتل مثلاً على أساس توزيع الأسواق ، أو على أساس التفاهم على سياسة موحَّدة للسعر أو الناتج . وقد آثرنا أن نقصر التحليل على النموذج الكامل للكارتل ، توخيًا لتبسيط التحليل . ومع ذلك فإن هذا النموذج المفترض يلقى بعض الضوء على سلوك المنشآت فى الأوضاع المختلفة للكارتل .

ويتضح من الشكل السابق رقم (١٩) أن منحنى الطلب الذى يواجهه الاتحاد المركزى للكارتل هو منحنى الطلب (أم) على **ناتج الصناعة بأسرها** ، أما منحنى الإيراد الحدى (أ ح) لناتج الصناعة [أخذًا فى الاعتبار بأن منحنى الطلب (أ م) هو بعينه منحنى الإيراد المتوسط (أ م)] ، فإنه يمكن اشتقاقه من منحنى الطلب (الإيراد المتوسط) (أ م) بذات الطريقة المألوفة فى المنافسة الاحتكارية . ويدل **منحنى الإيراد الحدى** (أ ح) لناتج الصناعة على مدى ما تحققه كل وحدة إضافية من مبيعات ناتج الصناعة من زيادة فى الإيراد الكلى للصناعة .

أما **منحنى النفقة المتوسطة** (ن م) فإنه يدل على نفقة كل وحدة من وحدات ناتج الصناعة فى المتوسط بالنسبة لأى مستوى معيَّن من الناتج . وأما **منحنى النفقة الحدية** (ن ح) للصناعة فى الشكل البيانى السابق رقم (١٩) ، فإنه يتكون من منحنيات النفقة الحدية لجميع منشآت الصناعة فى المدى القصير . ومن هنا ينبغى على الاتحاد المركزى للكارتل أن يخفض من نفقات الإنتاج للصناعة إلى أدنى حد ممكن . ويمكن تحقيق ذلك بتخصيص حصص معيَّنة للمنشآت التى تدخل فى نطاق عضوية الصناعة على النحو الذى يجعل النفقة الحدية لكل منشأة عضوة فى الاتحاد – بالنسبة لحصتها – تتعادل مع النفقة الحدية لكل منشأة أخرى من منشآت الصناعة بالنسبة لحصصها . ومن ثم إذا توزعت الحصص توزيعًا صحيحًا على المنشآت العضوات فى الاتحاد – بالنسبة لأى حجم معيَّن من ناتج الصناعة – **فإن النفقة الحدية للصناعة لا تعدو أن تكون تجميعاً أفقياً لمنحنيات النفقة الحدية للمنشآت العضوات فى المدى القصير** .

وعلى ذلك فإن النقطة (هـ) فى الشكل البيانى السابق رقم (١٩) تدل على وضع التوازن الذى يحقق التعادل بين النفقة الحدية لناتج الصناعة وبين الإيراد الحدى لهذا الناتج . وهنا تحقق الصناعة أقصى الأرباح بإنتاج الناتج (و م) وفرض السعر (و س) . أما كل منشأة فردية فى الصناعة،فإنها تنتج تلك الحصة من ناتج الصناعة التى تحقق التعادل بين النفقة الدية لهذه الحصة وبين الإيراد الحدى [هـ م = (ر و)] لناتج الصناعة .

أما ربح الاتحاد المركزى للكارتل عن كل وحدة من الناتج فهو (ل د) باعتباره الفرق بين الإيراد المتوسط (ل م) والنفقة المتوسطة (د م) بالنسبة لوضع التوازن (هـ) . بناء عليه فإن الربح الكلى للاتحاد المركزى للكارتل تمثله بيانيًا مساحة المستطيل (س ل د ن) . وهنا يصبح التقدير العادل لأرباح كل منشأة من المنشآت العضوات فى الاتحاد مساويًا لحاصل ضرب (ل د) - أى الربح عن كل وحدة - فى حصة كل منشأة فى الناتج الكلى للصناعة . ومن الواضح - بطبيعة الحال - أن هذا الناتج الكلى يساوى بمجموع حصص المنشآت العضوات ، وأن الربح الكلى للاتحاد المركزى يساوى بمجموع أرباح هذه المنشآت تبعًا لذلك . ومع ذلك قد لا يتوزع هذا الربح الكلى على أساس الربح عن كل وحدة من الناتج الكلى ونسبة حصة كل منشأة فى هذا الناتج ، بل وفقًا لأية طريقة تحكمية يراها الاتحاد المركزى ملائمة .

كما يلاحظ فى الشكل البيانى السابق رقم (١٩) أن الوضع "الأمثل" للإنتاج الذى يتضمن استغلال الطاقة الإنتاجية للصناعة إلى حدها الأقصى هو الوضع (هـَ) الذى يقع إلى يمين الوضع (هـ) لتوازن الصناعة ، بما ينطوى عليه ذلك من زيادة "الناتج الأمثل" (و مَ) عن وجهة النظر الاجتماعية على "الناتج الأمثل" (و م) من وجهة نظر الاتحاد المركزى للكارتل[١] ، ومن هنا يتضح أن "فائض الطاقة" يظهر فى مثل

(١) يفترض فرتيز ماخلب فى مرجعه بعنوان "اقتصاديات منافسة البائعين" (السابق الإشارة إليه فى هامش ص . . . . من الكتاب) أن هذا التحليل لا يدل إلا على التحديد "الأمثل" لناتج الصناعة وسعره من وجهة نظر الاتحاد المركزى . إذ إنه ليس من المحتمل أن يحدث هذا عمليًا لأن قرارات الاتحاد هى نتيجة المفاوضات والمساومات والتوفيق بين المصالح المتضاربة للمنشآت العضوات . ولهذا يرى ماخلب أنه لا يمكن النظر إلى الاتحاد المركزى على أنه بمثابة المحتكر الوحيد لناتج الصناعة . غير أننا نرى أن نقد ماخلب لا يقلل فى شىء من أهمية هذا التحليل النظرى بوصفه الوضع الدال على السلوك التمثيلى representative behaviour للكارتل الكامل ، سواء من حيث تحديد حجم الناتج ، أو تقرير سعر المنتج ، أو طريقة توزيع الأرباح على المنشآت العضوات فى الاتحاد . ومن هنا فإن أى وضع آخر ينشأ فى الحياة العملية لا يمكن النظر إليه إلا على أنه يمثل انحرافًا عن هذا السلوك التمثيلى .

هـذا الوضـع الاحتـكارى أيضًا . ويمكن قياس هذا الفائض على أسـاس نسبة (م مً) إلى (و م)[1] فى الشكل البيانى السابق رقم (١٩) .

٦-٣ نموذج التواطؤ غير المنظم فى احتكار القلة (الزعامة فى السعر)

أما إذا لم يكن ثمة تواطؤ منظم بقيام اتحاد مركزى يمثل جميع منشآت الصناعة ، فقد ينشأ **النموذج الثانى للتواطؤ غير المنظم** ، إذا كان احتكـار القلـة فـى أيـة صناعـة منطويًا على وجود منشأة كبرى (أو أكثر من منشأة كبرى) . جنبًا إلى جنب مـع عـدد قليل من المنشآت الصغيرة . وهنا قد يُعقد الاتفاق الضمنى بين هذه المنشآت - كبيرهـا وصغيرها - على أساس زعامة المنشأة الكبرى (أو المنشآت الكبرى) فى تحديـد السـلوك الجماعى لجميع منشآت الصناعة عند تقرير سياسة سعر المنتَج تفاديًـا لحـرب الأسـعار . وتوخيًا لتبسيط التحليل النظرى لهذا السلوك ، نفترض ما يلى :

أولاً : وجود منشأة كبرى وحيدة مسيطرة على الصناعة

إن ثمة منشأة كبرى وحيدة تسيطر على الصناعة ، وتقـررٌ سـعر النـاتج الكلـى لهذه الصناعة بأسرها وإن هذه المنشأة الكبرى تسمح للمنشآت الصغيرة أن تبيع كل مـا ترغب فى بيعه عند هذا المستوى من السعر .

ثانيًا : وجود منشآت صغرى قليلة تواجه كل منها منحنى طلب لانهائى المرونة

تسلك كل منشأة صغيرة سلوكًا لا يختلف فى شئ عن سلوك أية منشأة تعمـل فى ظروف المنافسة الكاملة ، إذ إنها تستطيع أن تبيع كل ما ترغب فى بيعه عند ذلـك

---

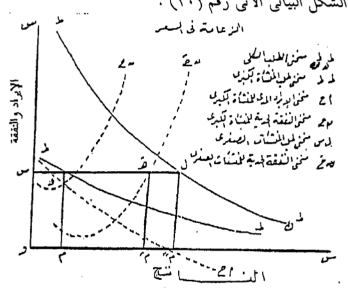
(١) يلاحظ أن النقطة (هـً) هى أدنى نقطة على منحنى النفقة المتوسط (ن م) - وهى أيضًا نقطة تقاطع منحنى النفقة الحدية (ن ح) مع منحنى النفقة المتوسطة (ن م) - لينحدر منحنى النفقة المتوسطة بعدئذ إلى أعلى وإنمـا أسفل منحنى النفقة الحدية (ن ح) المنحدر أيضًا إلى أعلى . وبتحديد النقطة (هـً) ، فإن النقطة (مً) هى الـتى تناظرها على المحور الأفقى . ومن ثم فإن (و مً) تعبِّر بيانيًا عن مستوى الناتج "الأمثل" عند حدود الطاقة القصوى ، وذلك من وجهة النظر الاجتماعية ، فى حين أن (و م) تعبِّر بيانيًا عن مستوى الناتج "الأمثل" من وجهة الاتحـاد المركزى للكارتل . وعلى ذلك فإن الزيادة فى الناتج بين المستويين الأمثلين تعبِّر عنها بيانيًا المسافة (م مً) وبالتـالى يمكن حساب فائض الطاقة بنسبة الزيادة فى الناتج إلى مستوى الناتج قبل الزيادة أى (م مً / و م) .

المستوى من السعر الذى تقرره المنشأة الكبرى . وعلى ذلك فإن كل منشأة صغيرة فى الصناعة المعينة تواجه منحنى طلب لانهائى المرونة يتخذ شكل خط أفقى مستقيم فى موازاة المحور الأفقى .

ثالثًا : توازن كل منشأة صغيرة فى الصناعة بتعادل نفقة ناتجها الحدية مع السعر الذى تقرره المنشأة الكبرى .

وما دام منحنى الطلب الذى تواجهه المنشأة الصغيرة لانهائى المرونة ، فإن منحنى إيرادها الحدى هو بعينه منحنى الطلب على ناتجها ، ومن هنا فإن شرط توازن هذه المنشأة الصغيرة لتحقيق أقصى الربح هو بعينه شرط توازن أية منشأة تعمل فى ظروف المنافسة الكاملة . بعبارة أخرى : **لابد لتوافر هذا الشرط أن تنتج كل منشأة صغيرة فى الصناعة ذلك الناتج الذى يحقق التعادل بين النفقة الحدية لهذا الناتج وبين السعر الذى تقرره المنشأة الكبرى فى سوق الصناعة .**

ووفقًا لهذه الفروض ، يمكن أن نعرض بيانيًا تحليل أوضاع التوازن السوقى فى مثل هذا النموذج الثانى من احتكار القلة أو ما هو معروف باسم **"الزعامة فى السعر"** ، كما يوضحه الشكل البيانى الآتى رقم (٢٠) :



الشكل البيانى رقم (٢٠) توازن الصناعة فى نموذج التواطؤ غير المنظم فى احتكار القلة (الزعامة فى السعر)

ويلاحظ فى الشكل السابق رقم (٢٠) أنه يفصح عما يلى :

- التعريف بمنحنيات الطلب والعرض بالنسبة للمنشأة الكبرى والمنشآت الصغرى.
- توازن المنشأة الكبرى .
- توازن المنشأة الصغرى .
- ناتج الصناعة وربح المنشأة الكبرى وأرباح المنشآت الصغرى .

(أ) التعريف بمنحنيات الطلب والعرض

يلاحظ فى الشكل البيانى السابق أن (طن طن) هو **منحنى الطلب الكلى فى** السوق الذى يدل على ذلك المقدار من الناتج الذى يشتريه المستهلكون عند كل مستوى معيَّن من سعر منتَج الصناعة . أما المنحنى (ن حَ) فإنه تجميع أفقى لمنحنيات النفقة الحدية للمنشآت الصغرى مجتمعة ، ولذلك فإن هذا المنحنى يدل ، فى الواقع ، على **منحنى عرض هذه المنشآت** ، أى على ذلك المقدار من الناتج الذى تعرضه عند كل مستوى معيَّن من سعر المنتَج . وعلى ذلك فإن المسافات الأفقية بين منحنى الطلب الكلى (طن طن) ومنحنى النفقة الحدية للمنشآت الصغرى (ن حَ) إنما تدل على ذلك المقدار من الناتج الذى يمكن أن تعرضه المنشأة الكبرى فى السوق عند مختلف مستويات الأسعار ، أى أنه يمكن اشتقاق **منحنى الطلب (ط ط) الذى تواجهه المنشأة الكبرى** فى السوق بطرح المنحنى (ن حَ) من المنحنى (طن طن) أفقيًا .

(ب) توازن المنشأة الكبرى

ونستطيع الآن فى ضوء ما تقدم ، أن نبحث فى وضع توازن المنشأة الكبرى فى الصناعة المعينة ، إذ نجد أن (ن ح) هو منحنى النفقة الحدية لهذه المنشأة الكبرى وأن (أ ح) هو منحنى إيرادها الحدى ، وأن النقطة (هـ) تعبِّر بيانيًا عن وضعها التوازنى ، باعتبار أن هذه النقطة (هـ) هى نقطة تقاطع منحنى الإيراد الحدى مع منحنى النفقة الحدية لهذه المنشأة الكبرى . بعبارة أخرى : إن هذه المنشأة الكبرى تستطيع تحقيق أقصى الربح ،

والوصول إلى وضعها التوازنى تبعًا لذلك ، بفرض السعر (و س) وإنتاج الناتج (و م) الذى يتحقق معه التعادل بين الإيراد الحدى والنفقة الحدية .

(جـ) توازن المنشآت الصغرى

أما بالنسبة للمنشآت الصغرى فى الصناعة المعيَّنة ، فإن كل منشأة صغيرة من هذه المنشآت تأخذ السعر (و س) على علاته ، ومن ثم فإنها تحقق أقصى الربح والوصول إلى وضعها التوازنى تبعًا لذلك بإنتاج الناتج الذى يحقق التعادل بين هذا السعر – المأخوذ على علاته – وبين النفقة الحدية لهذا الناتج .

وأما إذا أخذنا المنشآت الصغرى فى مجموعها ، فإننا نجد النقطة (هـَ) تمثل وضع توازن هذه المنشآت بيانيًا ، ترتيبًا على أن هذه النقطة (هـَ) هى نقطة تقاطع منحنى النفقة الحدية لهذه المنشآت (ن حَ) مع منحنى الطلب (ل س) الذى تواجهه هذه المنشآت فى سوق الصناعة ، ومن ثم فإنها تبيع الناتج (و مَ) عند هذا الوضع التوازنى .

(د) ناتج الصناعة وربح المنشأة الكبرى وأرباح المنشآت الصغرى

أما ناتج الصناعة الذى تمثله بيانيًا المسافة (و مُ) على المحور الأفقى ، فإنه مجموع ناتج المنشأة الكبرى (و م) ونواتج المنشآت الصغرى (و مَ) . أما ربح المنشأة الكبرى فهو الفرق بين السعر (و س) وبين النفقة المتوسطة لإنتاج الناتج (و م) مضروبًا فى عدد وحدات هذا الناتج . وأما ربح كل منشأة صغيرة ، فإنه الفرق بين السعر (و س) وبين النفقة المتوسطة لإنتاج ما يخص هذه المنشأة الصغيرة من ناتج المنشآت الصغرى (و مَ)[1].

٦-٤ احتكار القلة دون تواطؤ أو تنظيم (حرب الأسعار)

إذا انعدم التواطؤ فى احتكار القلة ، فقد تصبح "حرب الأسعار" خطرًا متأصلاً فى الصناعات التى يسودها مثل هذا الوضع الاحتكارى ، فقد يعمد أحد البائعين إلى خفض سعر منتَجه بغية الزيادة فى حجم المبيعات ، فيؤدى ذلك إلى نقص مبيعات

(١) آثرنا أن نتغاضى عن رسم منحنيات النفقة المتوسطة تفاديًا للتعقيدات البيانية .

البائعين المنافسين له ، فيعمدون بدورهم إلى الانتقام من هذا البائع بسياسة مضادة عن طريق خفض أسعار منتجاتهم . وقد يحاول هذا البائع أن يرد على هذه السياسة الانتقامية بالتمادى فى خفض سعر منتجه ، فيفضى هذا السلوك إلى سلوك مضاد من جانب البائعين المنافسين ، إذ يتمادون بدورهم فى خفض أسعار منتجاتهم . وهكذا تنشب "حرب الأسعار" وتتفشى فى الصناعة بأسرها ، بحيث تحاول كل منشأة القضاء على المنشآت الأخرى المنافسة لها ، وقد تنتهى هذه الحرب إلى أوخم العواقب بالنسبة لبعض منشآت الصناعة .

وإذ نلاحظ أن "حرب الأسعار" تنشأ عن تنافس المنتجين على تصريف منتجاتهم فى سوق واحدة ، فإنها تتفشى عادة فى الصناعات "الناشئة"(١) ، حيث يجهل البائعون مناورات السوق وما يمكن أن يتوقعونه من سلوك البائعين المنافسين . ومن هنا يمكن القول بأنه كلما كانت الصناعة فى طور النضج ، خف خطر "حرب الأسعار" أو تلاشى كلية ، إذ تصبح المنشآت الفردية على بينة تامة بأحوال السوق فى ظروف احتكار القلة . وتتجنب ، فى حرص بالغ ، الإقدام على أى وجه من أوجه النشاط قد يثير "حرب الأسعار" . وهنا قد تقرر منشآت الصناعة سعراً معيَّناً (فى حالة تجانس المنتَج) أو مجموعة معينة من الأسعار (فى حالة تنوع المنتَج) يمكن للصناعة كوحدة أن تحتملها من وجهة نظر الأرباح دون نشوب "حرب الأسعار" . إزاء ذلك تغدو الأسعار ، فى أغلب الأحيان ، جامدة فى مثل هذا النوع الاحتكارى من الصناعات ، كما تجد المنشآت الفردية أنها فى وضع لا يسمح لها بزيادة مبيعاتها إلا على أساس المنافسة فى الخدمة بدلاً من المنافسة فى السعر(٢) .

---

(1) Infant Industries.

(2) For detailed study of price wars see William Fellner, "Competition among the Few ". New York, 1949.

٦-٥ ظاهرة "جمود الأسعار" في احتكار القلة

ابتكر الفكر الاقتصادى الحديث أداتين تحليليتين ، من ناحية الإيراد ومن ناحية النفقة ، لتفسير ظاهرة "جمود الأسعار" في احتكار القلة دون تواطؤ أو تنظيم :

- الأولى : منحنى الطلب المنكسر[1] .
- الثانية : ثبات النفقة .

أولا : تفسير ظاهرة "جمود الأسعار" بانكسار منحنى الطلب

ويتضمن هذا التفسير فروضًا ثلاثة :

(١) إن الصناعة في طور النضج سواء كان المنتَج متجانسًا أو متنوعًا .

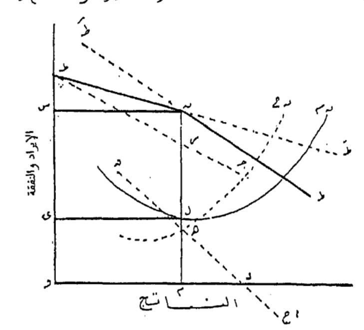
(٢) إن الصناعة تحتسل سعرًا معينًا للمنتَج المتجانس أو مجموعة معينة من الأسعار للمنتجات المتنوعة من وجهة نظر الأرباح دون إثارة "حرب الأسعار" .

(٣) إن أية منشأة في الصناعة تعمد إلى تخفيض سعر منتَجها لابد أن تستثير المنشآت المنافسة على إجراء تخفيض مناظر في أسعار منتجاتها ، بغية المحافظة على أنصبتها في السوق . أما إذا عمدت أية منشأة إلى رفع سعر منتَجها ، فلن تقتفى المنشآت الأخرى أثرها ، مما يفضى إلى أن تفقد المنشأة كل نصيبها في السوق ، أو بعضًا منه على الأقل ، نتيجة لتحول كل أو بعض عملائها إلى المنشآت المنافسة الأخرى .

ووفقًا لهذه الفروض الثلاثة ، يمكن أن نعرض التحليل البياني لظاهرة "جمود الأسعار" بانكسار منحنى الطلب في احتكار القلة دون تواطؤ أو تنظيم في الشكل البياني الآتي رقم (٢١) :

---

(1) Kinky Oligopoly Demand Curve.



الشكل البيانى رقم (٢١) ظاهرة "جمود الأسعار" بانكسار منحنى الطلب فى احتكار القلة دون تواطؤ أو تنظيم .

ويتضح من الشكل البيانى السابق رقم (٢١) أن الفكرة الأساسية فى شرح ظاهرة "جمود الأسعار" تنطوى على أن منحنى الطلب (ط ن ط) الذى تواجهه المنشأة ، فى احتكار القلة دون تواطؤ أو تنظيم ، يجب أن يكون منكسراً بزاوية حادة ، إذا نظرنا إليه من نقطة الأصل (و) . ويناظر هذا المنحنى منحنى الإيراد الحدى (ط ر هـ د) ، وهو المنحنى ذو الجزء المتقطع (ر هـ) لانكساره عند كل من النقطة (ر) والنقطة (هـ) . أما المستوى [و س (= م ن)] فهو مستوى السعر السائد فى السوق لمنتَج الصناعة .

ويدل (ط ن) وهو الجزء العلوى من منحنى الطلب (ط ن ط) على أن مرونة الطلب كبيرة عند أية نقطة واقعة عليه ، بما يتضمنه ذلك من أن المنشأة تخشى أنه إذا رفعت سعر منتَجها عن مستوى السعر السائد فى السوق (و س) (= م ن) ، فلن تقتفى أثرها المنشآت الأخرى المنافسة لها ، مما يفضى إلى فقدان المنشأة لنسبة كبيرة من المبيعات .

أما الجزء السفلى (ن ط) من منحنى الطلب (ط ن ط) فهو قليل المرونة نسبيًا، مما يدل على أن المنشأة تخشى من أنه إذا عمدت إلى خفض سعر منتَجها ، فسرعان ما

تقرِّر المنشآت الأخرى المنافسة لها إجراء خفض مناظر فى أسعار منتجاتها . ويحدث ذلك بصفة خاصة فى أوقات الكساد ، إذ لابد أن تفترض كل منشأة أن المنشآت المنافسة لها لا تصل بإنتاجها إلا عند مستوى يقل كثيراً عن ذلك المستوى من الناتج الذى يمكن لطاقتها الإنتاجية أن تبلغه بتشغيلها إلى الحد الأقصى . ولهذا فإن كل منشأة لا يمكن أن تسمح لنفسها ألا تحرك ساكنًا ، إذا فقدت جزءاً من مبيعاتها نتيجة لإقدام المنشآت المنافسة على خفض أسعار منتجاتها . غير أن المنشأة ترحب كثيراً بحصولها على مبيعات إضافية نتيجة لإقدام المنشآت المنافسة على رفع أسعار منتجاتها .

بعبارة أخرى : إن كل منشأة سوف تقف موقف الحذر والترقب ، بحيث أنه إذا أجرت المنشآت المنافسة خفضًا فى أسعار منتجاتها ، فسرعان ما تجرى المنشأة تخفيضًا مناظراً فى سعر منتَجها ، أما إذا رفعت المنشآت الأخرى أسعار منتجاتها ، فلن تترسم المنشأة خطاها فى مثل هذا السلوك .

ويلاحظ فى الشكل البيانى السابق أن مدى التقطع فى منحنى الإيراد الحدى (أ ح) - وهو الذى تعبِّر عنه بيانيًا المسافة (ر هـ) - يتوقف على الفرق بين مرونة الجزء العلوى (ط ن) والجزء السفلى (ن ط) من منحنى طلب المنشأة (ط ن ط) . كما يلاحظ أنه مادامت المنشأة تسعى إلى تحقيق أقصى الربح ، فإنها لا تصل إلى وضع التوازن عند مستوى السعر السائد فى السوق - وهو السعر [و س (= م ن)] - إلا إذا قطع منحنى النفقة الحدية (ن ح) منحنى الإيراد الحدى (أ ح) عند أية نقطة واقعة على الجزء المتقطع (ر هـ) من المنحنى الأخير ، بما أن توازن المنشأة فى هذا النطاق المحدود شرط ضرورى لاستقرار منتَج المنشأة عند مستوى السعر (و س) . ومن ثم يمكن أن نتعرف على وضع التوازن فى الشكل البيانى السابق عند النقطة (هـ)،وهى أدنى نقطة على الجزء المتقطع (ر هـ) إذ إنها نقطة تقاطع منحنى النفقة الحدية (ن ح) مع منحنى الإيراد الحدى (أ ح) ، أى أن المنشأة تستطيع أن ترتفع بالأرباح إلى الحد الأقصى بإنتاج الناتج (و م) وبيعه بالسعر السائد فى السوق (و س) .

أما لو أنتجت المنشأة أى ناتج أقل من الناتج (و م) ، لأصبح الإيراد الحدى أكبر من النفقة الحدية لهذا الناتج ، مما يحفز المنشأة على التوسع فى الإنتاج ، مادام الربح الحدى **كمية موجبة** . وأما إذا أنتجت المنشأة أى ناتج أكبر من الناتج (و م) ، لأصبحت النفقة الحدية لهذا الناتج أكبر من الإيراد الحدى ، مما يدعو المنشأة إلى تقليل حجم الناتج ، مادام الربح الحدى **كمية سالبة** .

وأما ربح **المنشأة** عن كل وحدة من الناتج (و م) فهو (ل ن) باعتباره الفرق بين سعر المنتج [م ن (= و س)] وبين نفقته المتوسطة (م ل) . ولذلك فإن الربح الكلى للمنشأة – عند وضع التوازن (هـ) – تمثله بيانيًا مساحة المستطيل (س ن ل ى) .

وينطبق نفس التحليل ، لو أن وضع التوازن عند النقطة (ر) باعتبارها أعلى نقطة على الجزء المتقطع (ر هـ) ، أو عند أية نقطة تقع على هذا الجزء المتقطع فيما بين النقطة (ر) العليا والنقطة (هـ) السفلى[1] .

بيد أن انكسار منحنى الطلب بزاوية **حادة** ، بالنسبة لنقطة الأصل ، وليس بالوضع الوحيد الممكن لتفسير ظاهرة جمود الأسعار فى احتكار القلة ، إذ يقترح **بول سويزى إمكان انكسار منحنى الطلب بزاوية منفرجة** بالنسبة لنقطة الأصل (و) . وهنا يصبح المنحنى (طَ ن طَ) هو منحنى الطلب الذى تواجهه المنشآت . أما منحنى الإيراد الحدى المناظر له فهو (ق هـ ر حـ) . وغالبًا ما يتحقق هذا الوضع فى أوقات الرواج، عندما تصل المنشآت بإنتاجها إلى ذلك المستوى الذى يتوافق مع تشغيل الطاقة الإنتاجية إلى حدها الأقصى .

---

(1) Far detailed study see:

- Joe S. Bain, "Price Policy". Mareh 1952, PP. 279-280.
- R. J. Hall and C. L. Hitch, "Price Theory and Business Behaviour, "Oxford Economic Papers. May 1939, PP. 22-25.
- G. J. Stigler, "The Kinky Oligopoly Demand Curve and rigid Prices", Oxford Economic Papers. PP. 432-437.

ومن ثم يصبح الجزء العلوى (طَ ن) من منحنى الطلب (طَ ن طً) قليل المرونة نسبيًا للدلالة على أن رفع سعر منتج أية منشأة فردية يحتمل أن يفضى إلى زيادة مناظرة فى أسعار منتجات المنشآت المنافسة .

أما الجزء السفلى (ن طً) من منحنى طلب المنشأة (طَ ن طً) فهو كبير المرونة نسبيًا للدلالة على أن خفض سعر منتج أية منشأة فردية يحتمل ألا يفضى إلى خفض مناظر فى أسعار منتجات المنشآت المنافسة . ومع ذلك فإن حالتى انكسار منحنى الطلب بزاوية حادة أو بزاوية منفرجة هما ، فى الواقع ، شكلان من بين الأشكال العديدة التى قد يتخذها منحنى طلب المنشأة فى ظل احتكار القلة ، وإن كانت هاتان الحالتان أكثر الحالات احتمالاً وأقربها إلى الحقائق المشاهدة[1] .

ثانيًا : تفسير ظاهرة جمود الأسعار بثبات النفقة

بدأت منذ عام ١٩٣٣ سلسلة من الدراسات الإحصائية تهدف إلى معرفة الأشكال التى تتخذها منحنيات النفقة فى المنشآت الصناعية ، وكان الحافز إلى هذه الدراسات هو اختبار النظرية الاقتصادية عمليًا . أما نتيجة هذه البحوث العملية فقد دلت على أن النفقة الحدية ثابتة بالنسبة لنطاق واسع من مختلف مستويات الناتج . وثبات هذه النفقة الحدية يتعارض مع ما تعارف عليه الاقتصاديون من أن منحنى النفقة الحدية يكون هابطًا فى المراحل الأولى من الإنتاج تطبيقًا لقانون تزايد الغلة ، ثم يصبح صاعدًا فى المراحل الأخيرة من الإنتاج تطبيقًا لقانون تناقص الغلة .

لم يقف الأمر عند هذه الدراسات العملية لأشكال منحنيات النفقة ، بل نادى أندروز[2] بنظرية جديدة للنفقات وسياسة الأسعار فى المنشآت الصناعية تتفق ، فى جوهرها ، مع نتائج هذه الدراسات . إذ يعتقد أندروز أن النظرية التقليدية قد تداعت لسببين :

---

(1) See P. M. Sweezy, "Demand under Conditions of Oligopoly", Journal of Political Economy, August 1939, PP. 568-573.
(2) See P. W. S. Andrews, "The Pricing Policy Of Manufacturing Industry".

الأول

إن هذه النظرية أغفلت وجود "فائض الطاقة"[1] في المدى القصير ، مما أدى إلى وقوع الاقتصاديين في كثير من الأخطاء في دراستهم للنفقات .

الثاني

إن النظرية أغفلت دراسة الطلب في المدى الطويل ، مع أنها كرست جل اهتمامها لدراسة النفقات في هذا المدى الطويل .

ويضع أندروز لنظريته الجديدة في النفقات **الفروض الآتية** :

أولاً

إن المنشأة تشتغل بالصناعة التحويلية ، وتنتج ناتجاً واحداً متجانساً بطاقة إنتاجية واحدة .

ثانيًا

إن تحليل نظرية النفقات يجب ألا يُعنى إلا بنفقات الإنتاج ، أما نفقات البيع. فلابد من التغاضي عنها لأغراض التحليل . وتنقسم نفقات الإنتاج إلى نوعين رئيسيين :

- نفقات **مباشرة** مرتبطة بإنتاج كل وحدة من وحدات الناتج .
- نفقات **ثابتة** تشمل جميع البنود الأخرى للنفقة المتعلقة بالعملية الإنتاجية أما النفقات المباشرة فإنها تشمل ثلاثة أنواع متميزة :
- النفقات المباشرة للمواد الخام .
- النفقات المباشرة للعمل .
- النفقات المباشرة للإنتاج كنفقات الوقود والقوة المحركة .

ثالثًا

إن أسعار خدمات عناصر الإنتاج التي تستخدمها المنشأة لا تتغير بتغير طلب المنشأة عليها ، ويتضمن ذلك ثبات معدّلات الأجور . غير أن المنشأة قد تلتزم بدفع أجور أعلى ، في مستواها ، من المعدّلات الجارية للأجور ، إذا اضطرت إلى تشغيل العمال أوقاتًا إضافية .

(1) Excess Capacity.

رابعًا

إن المنظم يضع خطته الإنتاجية عادة على أساس **الاحتفاظ بطاقة إنتاجية فائضة**، وعلى ذلك فإن منحنى متوسط النفقات الكلية (منحنى النفقة المتوسطة) يكون هابطًا بالنسبة لأى مستوى من الناتج تود المنشأة أن تنتجه فعلاً . أما متوسط النفقات المباشرة فإنه يكون ثابتًا عادة بالنسبة لمدى واسع من مختلف مستويات الناتج . ولذلك يتخذ منحنى متوسط النفقات المباشرة شكل خط أفقى مستقيم موازى للقاعدة .

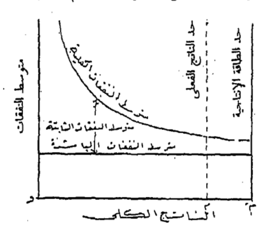
وتبعًا لهذه الفروض ، تختلف نظرية أندروز فى النفقات عن النظرية التقليدية فى اعتبارين أساسيين :

الأول

ثبات متوسط النفقات المباشرة .

الثانى

احتفاظ المنشأة بطاقة إنتاجية فائضة يؤدى وجودها إلى اطراد هبوط منحنى متوسط النفقات الكلية (منحنى النفقة المتوسطة) بغض النظر عن درجة المنافسة التى قد تواجهها المنشأة ، كما يوضحه الشكل البيانى الآتى رقم (٢٢) :



الشكل البيانى رقم (٢٢) ويوضح بيانيًا نظرية أندروز فى ثبات متوسط النفقات المباشرة واطراد هبوط متوسط النفقات الكلية بسبب وجود طاقة إنتاجية فائضة .

وهنا يختلف أندروز مع كل من تشمبرلن وجوان روبنسون ، إذ يعتقد بأن المنشأة لا تحتفظ بفائض الطاقة في المدى الطويل ، فهذا الفائض بطبيعته قصير المدى . ويعني ذلك أن رجل الأعمال في المدى القصير لا يرغب في الإنتاج عند أقصى الطاقة أو بالقرب منها لأسباب مختلفة . إذ لابد أن يراعى - في تقرير سياسة الناتج - احتمال وقوع الحوادث الصناعية ، وإجراء الإصلاحات والتجديدات في المعدات الثابتة من حين إلى حين ، مما يدعو إلى بقاء نسبة معينة من الطاقة عاطلة ، ولابد أن يضع في اعتباره إمكانية اتساع السوق نتيجة الشهرة ، وبالتالي فإن الطاقة التي يستخدمها قد تنتج له ناتجاً أكبر ، عادة ، من الناتج الذي "يتوقع" أن ينتجه فعلاً ، كما أنه لابد أن يحتفظ بطاقة فائضة لمواجهة كل الاحتمالات الطارئة في عالم اقتصادي دائم التغير والتبدل ، كالإفادة من الزيادة المفاجئة في الطلب على منتجه ، ولو كان هذا على حساب تحمله لطاقة إنتاجية احتياطية .

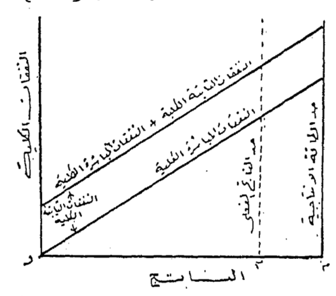
ويلاحظ في الشكل البياني السابق رقم (٢٢) أن منحنى متوسط النفقات المباشرة يتخذ شكل خط أفقي مستقيم مرونته لانهائية للدلالة على ثبات هذا المتوسط الذي يُرجعه أندروز إلى أن الطاقة الإنتاجية تستخدم مقادير ثابتة معينة من المواد الخام عن كل وحدة من الناتج (فيما عدا بعض الحالات الاستثنائية) . بيد أنه إذا زادت النفقات المباشرة نتيجة لتشغيل العمال أوقاتًا إضافية ، فسوف يرتفع مستوى متوسط النفقات المباشرة خلال فترة الوقت الإضافي ، ولكنه يهبط ثانية إلى مستواه عقب انتهاء هذه الفترة . كما يلاحظ أن منحنى متوسط النفقات المباشرة يتوقف فجأة عند حد معيَّن باعتباره الحد الطبيعي للطاقة الإنتاجية الذي لا يمكن للمنشأة أن تتعداه ، ما لم تتوسع في حجم هذه الطاقة . وبما أن النفقة الحدية - حسب التعريف - هي الزيادة في النفقة الكلية نتيجة لإنتاج وحدة إضافية (حدية) من الناتج ، وأن هذه الزيادة تنطوي ، بطبيعة الحال ، على الزيادة في النفقات المباشرة (المتغيرة) ، فإنه يمكن النظر إلى منحنى متوسط النفقات المباشرة على أنه منحنى النفقة الحدية للمنشأة .

وبما أن **النفقات الثابتة** لا تتغير بتغير حجم الناتج ، فإن متوسط هذه النفقات الثابتة يطرد فى النقصان ، كلما توسعت المنشأة فى الإنتاج ، ويبلغ نهايته الصغرى عند حد الطاقة الإنتاجية . ويمكن قياس هذا المتوسط (متوسط النفقات الثابتة) – بالنسبة لأى مستوى من الناتج – بالمسافة الرأسية التى تقع بين منحنى متوسط النفقات الكلية (منحنى النفقة المتوسطة) وبين منحنى متوسط النفقات المباشرة . أما متوسط النفقات الكلية (النفقة المتوسطة) فهو يساوى **مجموع المتوسط الثابت للنفقات المباشرة والمتوسط المتناقص للنفقات الثابتة** . ولذلك فإن منحنى متوسط النفقات الكلية يتخذ شكل القطع الزائد القائم ، ويصل كذلك إلى نهايته الصغرى عند حد الطاقة الإنتاجية .

ويلاحظ أخيراً أن المنشأة تستطيع أن تنتج الناتج (و مَ) بتشغيل الطاقة إلى حدها الأقصى ، ولكنها تنتج الناتج (و م) الذى هو أدنى فى مستواه من الناتج (و مَ) ومن ثم **تحتفظ المنشأة بطاقة إنتاجية فائضة** لمواجهة كل الاحتمالات الطارئة فى المدى القصير من حيث احتمال :

- وقوع حوادث صناعية .
- اتساع السوق .
- مواجهة الزيادة المفاجئة فى الطلب .

ويمكن عرض نفس التحليل السابق لنظرية أندروز ، لا على أساس **النفقات المتوسطة** (المباشرة والثابتة والكلية) ، بل على أساس **النفقات الكلية** (المباشرة والثابتة) ، كما يوضحه الشكل البيانى الآتى رقم (٢٣) :



الشكل رقم (٢٣) ويوضح بيانيًا نظرية أندروز بدلالة النفقات الكلية

وينتقل أندروز، بعد ذلك، بتحليله من دراسة نظريتـه الجديـدة فـي النفقـات إلى دراسة سياسة السعر ، حيث يشير إلى أن رجل الأعمال يستخدم ، عادة ، نفقات الإنتاج الحالية للمنشأة كأساس لتقدير نفقاتها في المدى الطويل ، إذ يستطيع أن يجرى تقديرات دقيقة نوعًا ما لما "يتوقعه" من نفقات مباشرة متوسطة ، ويتوصل بذلك إلى تقرير سعر المنتَج بإضافة نسبة معيَّنة إلى هذا المتوسط المتوقع للنفقات المباشرة ، وتسمى **"متوسط هامش مجمل الربح"** ، وتضاف هذه النسبة إلى النفقات المباشرة عن كل وحدة من الناتج للتوصل إلى السعر ، غير أنه يُفترض ، بطبيعة الحال ، أن هذه النسب تغطِّى متوسط النفقات الثابتة وتترك فائضًا من **الأرباح الصافية** للمنشأة .

ولا يعنى ما تقدم أن المنشأة تحقق الأرباح دائماً ولا تتعرض للخسائر ، لأن مرد الأمر هو حجم المبيعات الكلية في الفترة المعينة ، ومدى ما تصل إليه في تغطيتها للنفقات الثابتة والمباشرة عن كل وحدة من الناتج . و ما دام قد تعينت للمنشأة قاعدة لحساب النفقات ، وتحدَّد المستوى الجارى للنفقات المباشرة عن كل وحدة من الناتج ، فضلاً عن "متوسط هامش مجمل الربح" ، فإن السعر الذى تفرضه المنشأة لمنتَجها في

السوق يصبح محدَّدا ومعروفًا . ويسمَّى **تحديد السعر على أساس متوسط النفقات المباشرة باسم "قاعدة النفقة العادية"[1] في العرف الاقتصادى .**

ويدافع أندروز عن هذا المبدأ معللاً الأخذ به كقاعدة عامة فى نظرية الأسعار بأن رجل الأعمال يفكر دائمًا فى المدى الطويل عندما يواجه حدة المنافسة ، مادامت حرية الدخول إلى الصناعة مكفولة ، ويتطلع دائمًا إلى تقرير السعر الذى يتفادى به حدة هذه المنافسة فى المدى الطويل ، وذلك على أساس استخدام النفقات المتوسطة ، بغض النظر عما قد يضيعه على نفسه من اقتناص فرص الربح الوفير فى المدى القصير ، إذا عنَّ له أن يستغل وضعه الاحتكارى برفع السعر عن المستوى "الصحيح" الذى يتوافق مع تطبيق "قاعدة النفقة العادية" .

بعبارة أخرى : إن أندروز يعتقد أن تقدير السعر على أساس النفقة المتوسطة أمر تمليه الحكمة والحصافة فى سلوك رجل الأعمال الذى ينظر دائمًا إلى أبعد من المدى القصير ، إذ ليس من المجزى له أن يفرض سعرًا مرتفعًا لمنتجه عن السعر "العادى"[2] ، فيتهدده المنافسون الجدد الذين قد يدخلون إلى الصناعة تحت إغراء "الربح غير العادى" . كما أنه ليس من المجزى له أن يفرض سعرًا منخفضًا عن "السعر العادى" تفاديًا للمنافسة المدمرة وشن حرب الأسعار عندما تلجأ المنشآت المنافسة إلى إجراء خفض مناظر فى أسعار منتجاتها[3] ، وعلى ذلك تنشأ **"ظاهرة جمود الأسعار" نتيجة لثبات متوسط النفقات المباشرة وارتباط هذا المتوسط بتحديد سعر المنتَج تطبيقًا "لقاعدة النفقة**

---

(1) Normal Cost Rule.

(2) السعر "العادى" فى هذا المعنى هو السعر الذى يتقرر تطبيقًا "لقاعدة النفقة العادية" ، أى بإضافة هامش معيَّن من بحمل الربح" إلى المتوسط المتوقع للنفقات المباشرة وهو الذى يقدَّر على أساس المتوسط الجارى لهذه النفقات .

(3) ولو أن أندروز قد أبدى تحفظًا فى هذا التحليل لاعتقاده بأن خفض أسعار المنتجات قد يكون له ما يبرره من ناحية النفقات ، وهنا يمكن للمنشأة أن تنمو طالما كان نموها قائمًا على انخفاض نفقات الإنتاج .

العادية" وخشية رجال الأعمال من المنافسة المدمرة في المدى الطويـل ، إذا حـادوا عـن تطبيق هذا المبدأ في المدى القصير ، وذلك لاعتقادهم بأن مرونة منحنيات الطلـب التـى تواجها منشآتهم في المدى الطويل أقرب ما تكون إلى المرونة اللانهائية .

٦-٦ نقد نظرية أندروز في النفقات وسياسة السعر

غير أن فريقًا من الاقتصاديين النظريين ، وفي مقدمتهم روبنسون ، يعتقد بـأن نظريـة أندروز في النفقات وسياسة السعر تتضمن كثيرًا من المتناقضات والانتقادات التي يصعب معها أن نسلم بحجيتها في تفسير سلوك رجال الأعمال . ويمكن أن نجملها فيما يلي :

أولاً

إن نظرية أندروز تفترض ثبات أسعار خدمات عناصر الإنتاج التي تسـتخدمها كل منشأة تعمل في ميدان الصناعة الاحتكارية ، وهذا فرض قد يكون سـليمًا لا غبـار عليه بالنسبة لمنشأة واحدة ، وليس بالنسبة للصناعـة بأسـرها ، إذ أن أيـة تغيرات فـي الطلب الكلي على خدمة أحد عناصر الإنتاج أو عرضها الكلي فـي سـوقها الخـاص قـد تفضي إلى تغير ملحوظ في سعر هذه الخدمة .

ثانيًا

إن نظرية أندروز تفترض وجود طاقة إنتاجية احتياطية لكل منشأة صناعية فـي المدى القصير ، وهذا فرض يصعب التسليم به ، مـا لم تؤيـده الأدلـة القاطعـة والـبراهين القوية على أنه افتراض يتمشى مع الواقع في مختلف ميادين الصناعة ، بـل إن روبنسـون في نقده للنظرية يشير إلى أن وجود طاقة فائضـة فـي صنـاعتين - قـام أنـدروز بدراسـة السلوك الفعلي لمنشآتها بمحض الصدفة - لا ينهض دليلاً على وجود هذه الطاقة الفائضة في كل فروع الصناعة . ولهذا يرى روبنسون أنه لابد لتعميم هـذا الفـرض مـن دراسـة عملية لمختلف الصناعات والتحقق من وجود الطاقة الفائضة فيها[1] .

---

(1) See E. A. G. Robinson's Answer to Andrews "The Pricing of Manufactured Products", Economic Journal, December 1950.

ثالثًا

إن نظرية أندروز تفترض وجود طاقة إنتاجية احتياطية ، في المعنى الذى يقصده أندروز لكلمة "الطاقة" ؟ يمكن أن نتصور مفهوم هذه الكلمة على أنه يتمشى مع نوبة أو نوبتين أو ثلاث نوبات من العمل ، دون الحاجة إلى إجراء أية إصلاحات أو تجديدات فى المعدات الثابتة التى تتضمنها الطاقة الإنتاجية . بيد أن عدد النوبات يختلف من صناعة إلى أخرى ، فكيف يجوز وضع تعريف عام ينطبق على جميع فروع الصناعة ؟

رابعًا

إن نظرية أندروز تفترض أن تقرير سياسة السعر لابد أن يرتبط بالنفقة المتوسطة للمنشأة . غير أن هناك حلقة مفرغة فى التسلسل المنطقى للنظرية . إذ لابد أن ترتبط النفقة المتوسطة (متوسط النفقات المباشرة والثابتة معًا) بمستوى معيَّن من الناتج ، بمعنى أنه لابد أن يكون هناك ناتج متوسط يناظر نفقة متوسطة كلية على مدار فترة زمنية معينة .وهنا يتضح أن الناتج المتوسط هو الذى يحدِّد ، فى الواقع ، سعر المنتَج ، غير أن هذا الناتج بدوره يتحدَّد بالسعر ، فكيف يجوز منطقيًا أن يكون الناتج سببًا ونتيجة،فى ذات الوقت،لتحديد السعر.

خامسًا

إن النموذج الذى قدَّمه أندروز فى نظريته يتضمن تفسيراً لظاهرة جمود الأسعار فى المنشآت الصناعية التى تنتج منتجات متجانسة (أو منتجات لا تختلف فى نوعها إلا اختلافاً طفيفاً) ، ولذلك فإن طبيعة هذا النموذج تختلف تمامًا عن طبائع نماذج المنشآت الصناعية فى المنافسة الاحتكارية ، وهى التى تقوم أساسًا على "تنوع" المنتَج ، سواء كان هذا التنوع حقيقيًا أم مصطنعًا . ومن ثم لا يمكن أن تنطبق نظرية أندروز فى النفقات وسياسة السعر إلا على احتكار القلة البحت ، ما لم يحاول أندروز إعادة صياغة نظريته بحيث تنطبق على الصناعات التى تقوم على "تنوع" المنتَج ، سواء فى المنافسة الاحتكارية أو فى الأوضاع الأخرى من احتكار القلة مع "تنوع" المنتَج .

سادسًا

تفترض نظرية أندروز أن كل رجل من رجال الأعمال في أية صناعة معينة يقرِّر سعر منتَجه وفقًا "للقاعدة النفقة العادية" . وعلى ذلك فلا يمكن تفسير ظاهرة جمود الأسعار داخل إطار هذه النظرية إلا بافتراض أن النفقات المباشرة موحَّدة في جميع منشآت الصناعة التي تنتج ناتجًا متجانسًا ، وأن هامش الربح موحَّد فيها جميعًا ، بما ينطوي عليه ذلك من تساوي المنظمين جميعًا في الكفاءة التنظيمية ، وهو فرض لا يمكن أن يتمشى مع حقائق الحياة المشاهدة ، إذ أن هناك مختلف النفقات المباشرة ومختلف الكفاءات التنظيمية في أية صناعة .

والخلاصة

في ضوء ما تقدم نميل إلى الاعتقاد بأن "قاعدة النفقة العادية" التي بنى عليها أندروز نظريته لا يمكن أخذها على أنها قاعدة يمكن تعميمها على جميع المنشآت في جميع الصناعات ، وأن ثمة اعتبارات أخرى لابد من أن يضعها رجال الأعمال في اعتبارهم عند تقرير سياسة السعر والناتج ، وأن تفسير "ظاهرة جمود الأسعار" بانكسار منحنى الطلب أكثر حجية وقبولاً في تسلسله المنطقي ونتائجه من تفسير أندروز لها على أساس ثبات النفقة ووجود طاقة إنتاجية احتياطية في منشآت الصناعة في المدى القصير .



الفصل السابع

سلوك المنشأة الفردية

فى ظـــروف الاحتكار (هيكل سوقى ٤)

(نظرية المنشأة)

لننتقل الآن من دراسة احتكار القلة ، حيث يوجد عدد قليل من المحتكرين فى صناعة ما إلى دراسة الاحتكار حيث توجد منشأة هى الوحيدة من نوعها التى تنتج منتجا معينا يتنافس بطريقة غير مباشرة مع جميع المنتجات الأخرى حول دخول نفس المجموعة من المستهلكين[1] .

٧-١ حالة الاحتكار البحت حالة غير ممكنة عمليًا

بيد أنه ينبغى أن نناقش بداءة حالة خاصة من حالات الاحتكار ، ألا وهى "الاحتكار التام" أو ما يسمَّى أيضًا "الاحتكار البحت" ، حيث تنعدم المنافسة كلية حتى فى المعنى المتقدم . ومع ذلك فمن الأهمية بمكان أن نوضح هنا أنه بينما تتحقق المنافسة الكاملة فى الحياة العملية كحالة متطرفة نادرة الوقوع ، فإن الاحتكار البحت كحالة متطرفة أخرى لا يمكن أن يتحقق عمليًا ، وإن كان من الممكن تصوره نظريًا .

ذلك أنه لا يمكن أن يحدث عمليًا أن يتمتع محتكر وحيد بسلطة احتكارية تامة، حيث أن جميع المنتجين لابد أن ينتهى بهم الأمر إلى التنافس على موارد المستهلكين المحدودة . ولذلك فإن جميع السلع ، فى التحليل النهائى ، تتنافس بعضها مع البعض ، مهما كان هذا التنافس ضئيلاً . إزاء ذلك فإن الوسيلة الوحيدة لتمتع المحتكر بسلطة

(١) راجع للمؤلف بالتفصيل "الاقتصاد التحليلى" ، المرجع السابق ، ص ٢٣٥ وما بعدها .

احتكارية تامة إنما تنطوى على إنتاجه لمجموعة كبيرة من المنتجات التى ينفق عليها المستهلكون كل دخولهم .

فى مثل هذا الوضع ، يحصل المحتكر على مقدار ثابت محدَّد من النقود ، هو **مجموع دخول المستهلكين** ، وتصل الأرباح إلى أقصى مداها عندما تنخفض النفقات الكلية إلى أقصى حد ممكن ، ولن يحدث ذلك بطبيعة الحال إلا إذا أنتج المحتكر قدراً طفيفاً جداً من الناتج ، وليكن مثلاً وحدة واحدة من كل منتَج ليبيعه بسعر مرتفع إلى أبعد الحدود . من الواضح إذن أنه **لن يكون من المجزى لهذا المحتكر أن ينتج أكثر من هذا القدر الطفيف من الناتج ما دامت نفقاته كمية موجبة** . ويدل هذا التحليل على صعوبة تحقيق فكرة الاحتكار البحت عمليًا .

ولما كان المقدار **الثابت** من النقود الذى يحصل عليه المحتكر - فى المعنى المتقدم- هو الإنفاق الكلى على منتجاته من وجهة نظر المستهلكين ، وهو أيضًا الإيراد الكلى من المبيعات من وجهة نظر المحتكر ، فإن منحنى الطلب الذى يواجهه ، فى رأى فريق من الكتاب النظريين ، لابد أن يكون ذا مرونة مساوية للوحدة بالنسبة لجميع النقط الواقعة عليه ، بما يتضمنه ذلك من اتخاذ منحنى الطلب شكل القطع الزائد القائم للدلالة بيانياً على أن حاصل ضرب السعر فى الكمية المباعة من المنتَج يحقق للمحتكر دائمًا ذات الإيراد الكلى ، بغض النظر عن مستوى السعر الذى يفرضه فى السوق[1] .

---

(1) إذ كما نعلم من الدراسة الأولية للاقتصاد أن من خصائص شكل القطع الزائد القائم الذى يتخذه منحنى الطلب على ناتج المنشأة فى الاحتكار البحت هى أن مساحة أى مستطيل واقع على أية نقطة على هذا المنحنى تساوى مساحات المستطيلات الواقعة على أى نقط أخرى على المنحنى . وبما أن مساحة أى مستطيل منها هى حاصل ضرب سعر الوحدة من الناتج المباع فى عدد وحدات الناتج المباع أى الإيراد الكلى الذى تمثله مساحة هذا المستطيل (مع ملاحظة قياس السعر على المحور الرأسى وقياس الناتج على المحور الأفقى) ، وأن جميع المستطيلات الواقعة على نقط منحنى الطلب المتخذ شكل القطع الزائد القائم هى ذوات مساحات متساوية **تعكس كل منها قيمة الإيراد الكلى** ، فإن هذا الإيراد الكلى يظل ثابتًا على حاله عند مختلف مستويات الأسعار . وبما أن مقياس الإيراد الكلى هو مقياس أولى لمرونة الطلب ، فإن ثبات الإيراد الكلى عند مختلف =

وبعبارة أخرى: مهما بلغ مستوى السعر الذى يفرضه المحتكر من الارتفاع أو الانخفاض ، فإن إيراده الكلى يظل مقداراً ثابتاً ، أى أن :

$$ك_{١} س_{١} + ك_{٢} س_{٢} + ك_{٣} س_{٣} + \dots\dots ك_{ن} س_{ن}$$

بافتراض أن (ك) ترمز للكمية المباعة من المنتَج ، وأن (س) ترمز لسعر المنتَج فى كل حالة .

ولكن ثمة اعتراض على الأسس المنطقية لاتخاذ منحنى الطلب على منتَج هذا المحتكر شكل القطع الزائد القائم . إذ كيف يستساغ منطقيًا أن نسلّم بأن هذا المحتكر يواجه منحنى طلب وحيد ، ويفرض سعراً وحيداً لمجموعة كبيرة من المنتجات من المفترض نظريًا أنه ينتجها ويستحوذ بإنتاجها وبيعها على كل دخول المستهلكين .

بل وحتى إذا افترضنا أن هذا المحتكر **يواجه منحنى طلب وحيد ويفرض سعراً وحيداً لكل منتَج من هذه المنتجات على حده** ، ويحصل على مقدار ثابت من النقود مهما ارتفع أو انخفض سعر هذا المنتَج ، فلابد أن نفترض ، فى ذات الوقت ، ثبات النسب التى يخصصها المستهلكون من دخولهم للإنفاق على منتجات المحتكر ، وهو ما لا يمكن أن يحدث فى الحياة العملية إلا إذا افترضنا ثبات أذواق المستهلكين ، وهى فروض لا يمكن تصورها نظريًا ، حتى لو تصورنا أن حالة الاحتكار البحت حالة ممكنة عمليًا .

= مستويات السعر إنما يعنى أن مرونة الطلب مساوية للوحدة بالنسبة لأية نقطة واقعة على هذا المنحنى المتخذ شكل القطع الزائد القائم . ومما يجدر ذكره أن مرونة الطلب ، وفقًا لمقياس الإيراد الكلى ، قد تكون أكبر أو أقل من الواحد الصحيح أو مساوية له حسب مدى تغير الإيراد الكلى من السعر المنخفض إلى السعر المرتفع ، أى نسبة الإيراد الكلى عند السعر المنخفض إلى الإيراد الكلى عند السعر المرتفع ، أى (الإيراد الكلى عند السعر المنخفض ÷ الإيراد الكلى عند السعر المرتفع) > ١ أو < ١ أو = ١ فإن كانت النسبة أكبر من الواحد الصحيح كان الطلب مرنًا ، وإن كانت أقل من الواحد الصحيح كان الطلب غير مرن ، وإن كانت مساوية للواحد الصحيح كان الطلب متكافئ المرونة . وفى الحالة الأخيرة (حالة المرونة المساوية للوحدة) ، نخلص إلى أن الإيراد الكلى قبل تغير السعر (بسط الكسر الدال على المرونة) يساوى فى القيمة الإيراد الكلى بعد تغير السعر (مقام الكسر الدال على المرونة) بما يعنيه ذلك من ثبات الإيراد الكلى رغم تغيرات السعر .

٧-٢ الفروض الأساسية لنظرية الاحتكار

وعلى أية حال ، فإنه ما دمنا نسلمّ بأن الاحتكار البحت حالة نظرية متطرفة ، تنعدم فيها المنافسة ، وليس لها من أهميّة عملية على الإطلاق ، فإنه يجدر الآن أن ننتقل إلى دراسة سلوك المحتكر الذى ينتج منتَجا وحيدًا ليست له بدائل قريبة ، ويفرض رقابته الكاملة عل العرض الكلى لهذا المنتَج فى السوق . وتبعًا لهذه الفكرة الواقعية عن المحتكر - فى المعنى العادى المألوف - فإنه يمكن أن نفترض ، بالنسبة للنفقة والإيراد وشرط التوازن ، الفروض الآتى بيانها :

أولاً

.بما أن المحتكر يمثل الصناعة بأسرها ، وإن الصناعة قد تخضع لتزايد النفقات أو تناقصها أو ثباتها ، فقد يكون منحنى النفقة الحدية لمنشأة المحتكر منحدرًا انحدارًا سالبًا أو موجبًا أو متخذًا شكل خط مستقيم موازى للمحور الأفقى . ومن ثم إذا كان منحنى النفقة الحدية ذا انحدار سالب ، فإن منحنى النفقة المتوسطة يعلو فى مستواه عن منحنى النفقة الحدية . أما إذا كان منحنى النفقة الحدية ذا انحدار موجب ، فإنه يعلو فى مستواه عن منحنى النفقة المتوسطة . أما إذا كان منحنى النفقة الحدية خطا مستقيما موازيا للمحور الأفقى ، فإن منحنى النفقة المتوسطة يتخذ شكل القطع الزائد القائم[١] .

ثانيًا

.بما أن المحتكر يمثل الصناعة بأسرها ، فإن منحنى الطلب الذى يواجهه لابد أن يكون انحداره سالبًا .وهنا يربط فريق من الاقتصاديين النظريين بين سلوك المحتكر ومرونة

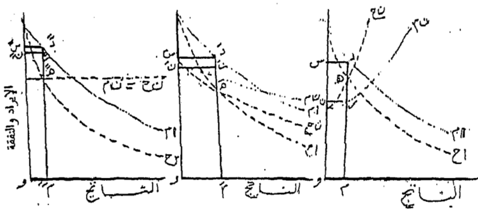
---

(١) إذ تعبِّر المسافة المتناقصة بين المنحنيين عن تناقص النفقات الثابتة ، كلما توسعت منشأة المحتكر فى الإنتاج. ويخطئ البعض إذا اعتقد أن النفقة المتوسطة تساوى النفقة الحدية فى هذه الحالة ، وأن منحنى النفقة الحدية يصبح هو بعينه منحنى النفقة المتوسطة ، مع أن هذا أمر غير مستساغ منطقيًا إلا إذا كانت منشأة المحتكر لا تتحمل أية نفقات ثابتة على الإطلاق ، وهو فرض لا يمكن تصوره عمليًا . كل ما فى الأمر أن النفقة الحدية تتعادل مع النفقة المتوسطة بالنسبة لنطاق محدود من الناتج .

الطلب على منتَجه ، على اعتقاد أن المحتكر لابد أن يهتم ، في الأساس ، بالمرونة ، عندما يفكر في إحداث أية تغيرات في سعر المنتَج . ذلك أنه من المجزى للمحتكر أن يرفع السعر ، إذا كان الطلب على المنتَج قليل المرونة ، بما أن هذا الارتفاع في السعر يفضى إلى زيادة الإيراد الكلى رغم النقص في المبيعات ، في حين أنه لو عمد إلى خفض السعر، فإن ذلك يودى إلى نقص الإيراد الكلى رغم الزيادة في المبيعات ، والعكس صحيح في حالة ما إذا كان الطلب على منتَج المحتكر كبير المرونة .

٧-٣ توازن المنشأة في الاحتكار

لا يختلف شرط توازن منشأة المحتكر الوحيد عن شرط توازن المنشآت التى تعمل في مختلف الأوضاع الاحتكارية الأخرى التى ناقشناها آنفا . إذ ينبنى هذا الشرط كذلك على الفكرة الحدية المنطوية على تعادل الإيراد الحدى مع النفقة الحدية في وضع التوازن ، مع اختلاف وحيد في هذا الشأن ، وهو أنه ما دامت منشأة المحتكر الوحيد تمثل الصناعة بأسرها ، وكانت نفقات الإنتاج عرضة للتزايد أو التناقص أو الثبات تبعًا لذلك ، فإنه يمكن التمييز بين أوضاع توازنية ثلاثة ، وإن كان كل وضع منها يستوفى- بالضرورة – شرط التعادل بين الإيراد الحدى والنفقة الحدية ، كما توضحه الأشكال البيانية الآتية أرقام (٢٤و٢٥و٢٦) :



الشكل رقم ٢٤ ويدل على وضع توازن المحتكر في حالة تزايد النفقات

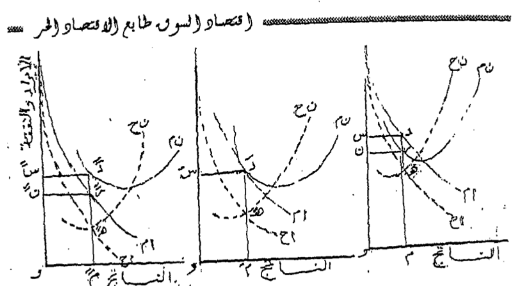
الشكل رقم ٢٥ ويدل على وضع توازن المحتكر في حالة تناقص النفقات

الشكل رقم ٢٦ ويدل على وضع توازن المحتكر في حالة ثبات النفقات

ويدل الشكل رقم (٢٤) على تزايد كل من النفقة المتوسطة والنفقة الحدية بالنسبة لمختلف مستويات الناتج ، وأن منشأة المحتكر الوحيد تصل إلى وضع التوازن بإنتاج الناتج (و م) وفرض السعر (و س) ، ومن ثم تحقق المنشأة عند هذا الوضع أقصى الأرباح التى تمثلها بيانيًا مساحة المستطيل (س د ر ن) . أما الشكل رقم (٢٥) فإنه يدل على تناقص كل من النفقة المتوسطة والنفقة الحدية بالنسبة لمختلف مستويات الناتج ، وأن منشأة المحتكر الوحيد تصل إلى وضع التوازن (هـَ) بإنتاج الناتج (و مَ) وفرض السعر (و سَ) ، ومن ثم تحقق المنشأة - عند هذا الوضع - أقصى الأرباح التى تمثلها بيانياً مساحة المستطيل (س د ر ك) . أما الشكل رقم (٢٥) فإنه يدل على تناقص كل من النفقة المتوسطة والنفقة الحدية بالنسبة لمختلف مستويات الناتج ، وأن منشأة المحتكر الوحيد تصل إلى وضع التوازن (هـَ) بإنتاج الناتج (و مَ) وفرض السعر (و سَ) ، ومن ثم تحقق ، عند هذا الوضع ، أقصى الأرباح التى تمثلها بيانياً مساحة المستطيل (سَ دَ رَ نَ) . وأما الشكل رقم (٢٦) فإنه يدل على ثبات النفقة الحدية ، أما النفقة المتوسطة فإنها تساوى النفقة الحدية وإنما بالنسبة لنطاق محدود من الناتج ، وعلى ذلك فإن منحنى النفقة الحدية ، وهو الذى يتخذ شكل خط أفقى مستقيم موازى للمحور الأفقى هو بعينه منحنى النفقة المتوسطة بالنسبة لهذا النطاق المحدود من الناتج[1] . وهنا تصل المنشأة إلى وضع التوازن (هـً) بإنتاج الناتج (و مً) وفرض السعر (و سً) ، ومن ثم تحقق المنشأة ، عند هذا الوضع الأفقى ، أقصى الأرباح التى تمثلها بيانيًا مساحة المستطيل (سً دً رً نً) .

غير أنه قد يتبادر إلى الذهن أن المحتكر الوحيد لابد أن يحقق أرباحًا غير عادية فى المدى القصير مهما اختلفت ظروف الطلب والنفقة . وهذه فكرة خاطئة لأن منشأة المحتكر الوحيد قد تحقق أرباحًا عادية أو أرباحًا غير عادية أو خسائر ، شأنها فى ذلك شأن أية منشأة تعمل فى ظروف المنافسة الكاملة أو الاحتكارية . ويتوقف الأمر ، بطبيعة الحال ، على العلاقة بين منحنى الطلب الذى يواجهه المحتكر الوحيد وظروف نفقات الإنتاج فى منشأته . ولذلك فإنه من الممكن التمييز بين ثلاثة أوضاع توازنية لمنشأة المحتكر الوحيد بافتراض حالة تزايد النفقات ، كما توضحه الأشكال الثلاثة الآتية أرقام (٢٧و٢٨و٢٩) :

(١) راجع البند (أولاً) والهامش فى الصفحة السابقة .



الشكل رقم ٢٧ ويبين تحقيق الأرباح غير العادية في وضع توازن المنشأة في الاحتكار

الشكل رقم ٢٨ ويبين تحقيق الأرباح العادية في وضع توازن المنشأة في الاحتكار

الشكل رقم ٢٩ ويبين تحقيق أدنى الخسائر في وضع توازن المنشأة في الاحتكار

ويدل الشكل البياني السابق رقم (٢٧) على أن المنشأة تحقق الأرباح غير العادية في حالة الاحتكار في المدى القصير ، إذا كانت نفقات الإنتاج منخفضة نسبيًا والسوق واسعة إلى الحد الذي يكون معه منحنى الإيراد المتوسط (أ م) في وضع أعلى من مستوى منحنى النفقة المتوسطة (ن م) وذلك بالنسبة لوضع التوازن (هـ) . وهنا تحقق المنشأة أقصى الأرباح غير العادية بإنتاج الناتج (و م) وفرض السعر (و س) . وإذ يبلغ الربح ما قيمته (د ر) عن كل وحدة من وحدات الناتج (و م) في المتوسط ، فإن الأرباح الكلية تمثلها بيانيًا مساحة المستطيل (س د ر ن) .

أما إذا كانت المنشأة تحقق **الأرباح العادية** فقط ، كما يوضحها الشكل البياني السابق رقم (٢٨) ، فإن نفقات الإنتاج تكون مرتفعة إلى الحد الذي يصبح معه منحنى النفقة المتوسطة (ن م) مماسًا لمنحنى الإيراد المتوسط (أ م) عند النقطة (دً) بالنسبة لوضع التوازن (هـً) . وهنا تحقق المنشأة أرباحًا عادية تدخل ضمن النفقة المتوسطة ، وذلك بإنتاج الناتج (و مً) وفرض السعر (و سً) . وهذا يعني أن السعر لا يغطي إلا النفقات المتغيرة والنفقات الثابتة عن كل وحدة من الناتج في المتوسط .

أما إذا كانت المنشأة تُمنى بالخسائر ، كما يوضحه الشكل البيانى السابق رقم (٢٩)، فإن نفقات الإنتاج تكون من الارتفاع ، وحجم السوق من الضيق ، بحيث يعلو منحنى النفقة المتوسطة (ن م)،فى مستواه،عن منحنى الإيراد المتوسط (أ م) بالنسبة لوضع التوازن (هـً) . وهنا تحقق المنشأة أدنى الخسائر . وهذا هو شرط التوازن فى مثل هذه الحالة (أدنى الخسائر مقابل أقصى الأرباح فى الوضع الأسبق) بإنتاج الناتج (و مً) وفرض السعر (و سً)، نظرًا لأن هذا السعر لا يغطى إلا النفقات المتغيرة وجزءاً من النفقات الثابتة عن كل وحدة من وحدات الناتج فى المتوسط . وإذ تبلغ الخسارة (دً سً) عن كل وحدة من وحدات الناتج (و مً) ، فإن الخسائر الكلية تمثلها بيانيًا مساحة المستطيل (سً دً رً نً) .

٧-٤ مقاييس درجة الاحتكار

والآن وقد أنهينا تحليل اقتصاد السوق من زاوية مختلف الأوضاع الاحتكارية ، يجدر بعد ذلك أن نفكر فى مختلف المقاييس التى يمكن بموجبها أن نتعرَّف على درجة الاحتكار فى أية صناعة .

٧-٤/١ قياس درجة الاحتكار بدلالة عدد البائعين

رأينا فى المنافسة الاحتكارية أن الصناعة تتميز بكثرة عدد البائعين مع تنوع المنتَج ، فإذا تدرجنا من المنافسة الاحتكارية إلى احتكار القلة ، لوجدنا أن ثمة فئة قليلة من البائعين تسيطر على سوق الصناعة . أما فى الاحتكار الثنائى فهناك بائعان فقط ، وأما فى الاحتكار الكامل أو البحت ، فهناك بائع وحيد فى الصناعة . ومن ثم يمكن القول بأن **العنصر الاحتكارى يتضاءل ، كلما تزايد عدد البائعين** ، أو بعبارة أخرى فإنه يتزايد كلما قلَّ عدد البائعين .

وإذا سلمنا بذلك ، فإنه يبدو أن درجة الاحتكار تكون أكبر ما يمكن فى حالة الاحتكار البحت ، ثم تتناقص درجة الاحتكار هذه ، إذا تدرجنا من هذه الحالة إلى الاحتكار الثنائى ، ثم إلى احتكار القلة ، ثم إلى المنافسة الاحتكارية ، وتتلاشى درجة الاحتكار كلية فى المنافسة الكاملة . وتبعًا لذلك يمكن وضع رقم قياسى لدرجة

الاحتكار - وليكن مقلوب عدد البائعين - ليعطى قيما تتراوح بين الواحد الصحيح فى حالة الاحتكار البحت حيث يوجد بائع وحيد فى الصناعة وبين الصفر فى حالة المنافسة الكاملة حيث يوجد عدد لانهائى من البائعين . ولكن يعاب على هذا المقياس أنه قد تكون هناك درجة كبيرة من الاحتكار ، حتى لو كان عدد البائعين كبيراً فى الصناعة ، إذا تحكم بائع واحد أو اثنين من البائعين فى نسبة كبيرة من العرض الكلى .

٧-٤|٢ قياس درجة الاحتكار بدلالة نسبة العرض الكلى

إذا استبعدنا المقياس الأول ، واتجهنا إلى قياس درجة الاحتكار على أساس النسبة التى يتحكم بموجبها بائع واحد أو بائعان أو فئة قليلة من البائعين فى العرض الكلى لمنتَج صناعة ما ، فإن هذه الطريقة ليست ملائمة لقياس درجة الاحتكار . ذلك أنه قد تتحكم منشأة واحدة فى نسبة كبيرة جداً من العرض الكلى لمنتَج الصناعة ، ومع ذلك فقد يكون الطلب على منتَج هذه المنشأة أقرب ما يكون إلى المرونة اللانهائية بحيث لا تستطيع المنشأة أن تتحكم فى رفع السعر أو تتمتع بأية سلطة احتكارية تبعًا لذلك . هذا بينما نجد أن الاحتكار "الجزئى" لمنتَج الصناعة قد يتسنى معه للمحتكر أن يرفع من السعر بتقليل الناتج ، إذا ما كان الطلب على منتَج هذا المحتكر غير مرن .

فضلاً عن ذلك فقد يستطيع أى بائع أن يتمتع بدرجة كبيرة من السلطة الاحتكارية رغم أنه **لا يتحكم إلا فى نسبة ضئيلة من العرض الكلى لمنتَج الصناعة** ، إذا أتيح له نوع من الحماية من منافسيه البائعين الآخرين بسبب نفقة نقل منتجاتهم إلى سوق هذا البائع . ولا تقتصر حماية البائع من منافسة البائعين الآخرين على أساس نفقة النقل ، بل إنه قد يحظى بقدر غير يسير من السلطة الاحتكارية نتيجة لتأثير الدعاية القوية والإعلان الماهر ، فى تمسك المستهلكين بمنتَجه ، لما يتخيلونه فى أذهانهم من أن "نوع" هذا المنتَج أفضل كثيرًا من "الأنواع" الأخرى لمنتَج البائعين المنافسين ، بغض النظر عما إذا كانت الفروق بين أنواع المنتجات البديلة فى الصناعة فروقًا حقيقية أو وهمية . ولا يمكن هؤلاء البائعين المنافسين التغلب على هذا النوع من الحماية إلا بخفض السعر أو بالإعلان المضاد .

٧-٤|٣ قياس درجة الاحتكار بدلالة السعر والنفقة الحدية

وإذا استبعدنا المقياس الثانى كذلك ، نظرًا لما يشوبه من عيوب ، فقد لا نجد من مقياس آخر أفضل من **مقارنة السعر بالنفقة الحدية** . بعبارة أوضح ، يمكن قياس درجة الاحتكار على أساس الفرق بين السعر والنفقة الحدية لناتج المنشأة منسوبًا إلى السعر ، أى أن :

$$\text{درجة الاحتكار} = \frac{\text{السعر} - \text{النفقة الحدية}}{\text{السعر}}$$

ويلاحظ فى هذا المقياس أنه كلما كان الفرق بين السعر والنفقة الحدية كبيرا ، كانت درجة الاحتكار كبيرة ، والعكس صحيح . كما يلاحظ أن هذا المقياس هو **مقلوب معادلة مرونة الطلب**[1] ، ولا يختلف عنه إلا فى إحلال النفقة الحدية محل الإيراد . وبما أن النفقة الحدية تساوى الإيراد الحدى فى أى وضع من أوضاع توازن المنشأة ، فمن الممكن اعتبار معادلة درجة الاحتكار مقلوب معادلة مرونة الطلب .

---

(١) يمكن تعريف مرونة الطلب بدلالة الإيراد المتوسط والإيراد الحدى كالآتى :

$$\text{مرونة الطلب} = \frac{\text{الإيراد المتوسط}}{\text{الإيراد المتوسط} - \text{الإيراد الحدى}}$$ (معادلة رقم (٤) ص(٢٤١) فى دراسة سابقة)

$$= \frac{\text{السعر}}{\text{السعر} - \text{الإيراد الحدى}}$$ (بالتعويض عن الإيراد المتوسط بما يساويه وهو السعر)

$$= \frac{\text{السعر}}{\text{السعر} - \text{النفقة الحدية}}$$ (بالتعويض عن الإيراد الحدى بما تساويه وهى النفقة الحدية)

$$\text{مقلوب مرونة الطلب} = \frac{\text{السعر} - \text{النفقة الحدية}}{\text{السعر}}$$

= درجة الاحتكار (حسب معادلة درجة الاحتكار الموضحة أعلاه)

□ الدراسة بالمرجع السابق للمؤلف بعنوان "الاقتصاد التحليلى" .

غير أن ليرنر يأخذ على هذه المساواة بين معادلة درجة الاحتكار ومعادلة مقلوب مرونة الطلب أنها قد لا تتحقق فى الحياة العملية . ذلك أن السعر والناتج قد لا يتحددان بطريقة تحدِّد أقصى الإيراد الاحتكارى (بتعادل الإيراد الحدى مع النفقة الحدية) فى حالتين معيَّنين :

الحالة الأولى

هى تلك التى لا يسلك عندها المحتكر سبيل المصلحة الذاتية فى تقريره لسياسة السعر والناتج ، بل **يضع المصلحة الاجتماعية موضع الاعتبار الرئيسى** بأن يبيع بأقل من السعر الاحتكارى تلك المنتجات التى تُعتبر من المرغوب اجتماعياً جعل أسعارها رخيصة ، أو قد يبيع بسعر أعلى من السعر الاحتكارى تلك المنتجات التى تُعتبر أنها ضارة من الناحية الاجتماعية . ينطبق هذا الوضع على الاحتكار الحكومى الذى يقدِّم خدمة أى مرفق عام بأسعار منخفضة ، أو يبيع بعض المنتجات الضارة صحياً بأسعار مرتفعة نسبيًا .

الحالة الثانية

هى تلك التى يسلك فيها المحتكر سبيل المصلحة الذاتية ، ولكنه يحجم عن استغلال سلطته الاحتكارية إما تفاديًا لإثارة المستهلكين وتألبهم عليه ودفع السلطات الحكومية إلى الحد من سيطرته على سوق الصناعة والتدخل فى شئونه ، وإما تفادياً لدخول منافسين جدد تحت إغراء الربح الاحتكارى ، ولذلك فإنه يحتفظ بالسعر والأرباح عند مستوى هو أدنى من ذلك المستوى الذى يمكن الوصول إليه ، لو أنه استغل سلطته الاحتكارية . ولذلك يرى ليرنر أن معادلة درجة الاحتكار لن تساوى مقلوب معادلة مرونة الطلب فى مثل هذه الأحوال ، نظراً لأن المحتكر لا يحقق أقصى الأرباح بتعادل الإيراد الحدى مع النفقة الحدية . ولهذا فإنه يشير باتخاذ معادلة درجة الاحتكار ، دون معادلة مقلوب مرونة الطلب ، حيثما يوجد الاختلاف بين هاتين المعادلتين[1] .

---

(1) See Abba A. Lerner. "Essays in Economic Anlysis". PP. 27-28.

٧-٥ التمييز في السعر والإغراق من آليات السلوك الاحتكاري

لا يميز سلوك المحتكر أنه يحقق الربح الاحتكارى بتحكمه فى الناتج والسعر فحسب ، بل إن ما يميزه أيضًا هو أنه – فى بعض الأحايين – يسلك سلوكًا متغايرًا فى تحديد السعر بالنسبة لذات الخدمة أو لذات السلعة فى تسويقها فيما بين السوق المحلية والسوق الأجنبية ، أى ما هو معروف فى التحليل الاقتصادى بظاهرتى :

- التميز فى السعر[1] .
- الإغراق[2] .

٧-٥/١ التميز فى السعر

يتمتع المحتكر بميزة خاصة لا تتوافر للمنتج المتنافس ، إذ لا يحتاج هذا المحتكر إلى بيع كل ما ينتجه من سلعته بسعر موحَّد ، بل يمكنه بسبب غيبة المنافسة أن يميِّز بين مختلف الأسواق ، فيعرض سعرًا مختلفًا فى كل سوق .

نحن نعرف مثلاً أن بعض الجراحين يميزون بين المرضى فى تقاضى الأتعاب التى يفرضونها عن خدماتهم . قد يفرض الجراح عن إجراء عملية جراحية لأحد المرضى أكبر أو أقل مما يفرضه عن إجراء مثل هذه العملية الجراحية لمريض آخر . كذلك فإن إدارة السكك الحديدية عادة ما تميِّز أيضًا بين البضائع المنقولة ، فتفرض مثلاً أجورًا لنقل الأثاث أعلى مما تفرضه لنقل الفحم . وغالبًا ما تنشر الدور المختصة بصناعة الكتاب – الطباعة والنشر والتوزيع – ذات الكتاب لذات المؤلف فى طبعات متعدِّدة ، وهنا تكون إحدى الطبعتين عالية السعر كطبعة فاخرة والطبعة الأخرى رخيصة السعر كطبعة عادية كما أن المستصنع قد يبيع سلعته فى الخارج بسعر أقل كثيرًا من السعر الذى يفرضه محليًا عن ذات السلعة .

---

(1) Price Discrimination.

(2) Dumping.

وغالبًا ما يكون الغرض من التمييز في السعر هو زيادة الربح ، إذ عندما يحدِّد المحتكر أسعارًا مختلفة لسلعته في مختلف الأسواق ، ففي وسعه بيع المزيد من هذه السلعة وجنى أرباح أكبر مما لو أنه حدَّد سعرًا موحَّدا لكل الناتج من سلعته . وهذا هو الحال بصفة خاصة ، **حينما ينتج المحتكر في ظروف الغلة المتزايدة** (التكاليف المتناقصة)، نظرًا لأن تكلفة الإنتاج عن كل وحدة من سلعته تتناقص ، كلما تزايد حجم الناتج من هذه السلعة .

ولكن لا يمكن لأى محتكر أن يمضى في التمييز في السعر وفقًا لهذا الإسلوب **إلا حينما لا يمكن للسلعة المباعة في السوق الأرخص أن يتم نقلها وبيعها في السوق الأغلى** . أما بالنسبة للخدمات - السلع اللامادية - فلا يمكن ، بطبيعة الحال ، للمريض الفقير أن يُعيد بيع خدمات طبية بسعر أكثر ارتفاعا إلى أفراد آخرين ممن يستخدمون الكهرباء لأغراض الإضاءة المنزلية مثلاً . جملة القول : إن نجاح المحتكر في عملية التمييز في السعر يتوقف - إذن - على معرفته الوثيقة جدًا بأحوال السوق التي تتداول سلعته فيها وبنفسية الأفراد الذين يشترون سلعة هذا المحتكر .

٧-٥/٢ الإغراق

إن من الممكن إدراك كنه ظاهرة الإغراق من التعريف الآتى :

"الإغـراق هو بيع السلعة في سوق أجنبية بسعر أكثر انخفاضًا من السعر الذى يفرضه المحتكر في السوق المحلية ، أو بسعر يقل عن تكلفة إنتاج السلع المماثلة في الدولة التي يوجِّه إليها المحتكر سلعته للبيع" .

وفى هذا الضوء ، فإن الإغراق - إذن - هو إجراء مبتكر غالبًا ما تلجأ إليه المؤسسات الاحتكارية بهدف الاستحواذ على الأسواق الأجنبية ، أو بهدف التخلص من الإنتاج الفائض عن احتياجات السوق المحلية (بسبب التقدير الخاطئ لحجم الطلب المحلى) ، أو بهدف الحصول على منافع الغلة المتزايدة عن طريق زيادة الناتج من السلعة .

لو أن مستصنع الأثاث مثلاً يرغب في الحصول على منافع "الغلة المتزايدة"[1] "بالإنتاج الكبير"[2]، فقد يكون على استعداد للتخلص - عند أى سعر - من ذلك الجزء من ناتجه الذى لا تحتاجه السوق المحلية ، ما دام هذا السعر يغطى تكلفة الإنتاج الرئيسية (أى التكلفة المتغيرة التى لا تتغير بتغير حجم الناتج) عن كل وحدة من الناتج . وبطبيعة الحال فإن الفرق بين سعر السلعة (الأثاث) فى السوق المحلية وسعرها فى السوق الأجنبية لابد أن يكون أقل من تكلفة الشحن مضافًا إليها مقدار أية ضريبة قد تُفرض على السلعة عند دخولها إلى السوق الأجنبية كضريبة واردات ، وما لم يكن ذلك هو الوضع القائم ، فإن السلعة قد يجرى شراؤها فى السوق الأجنبية ثم يعاد تصديرها إلى السوق المحلية . ومن هنا يمكن القول بأنه فى وسع أى محتكر تعظيم أرباحه عن طريق الإغراق ، ولكنه نوع من **"التمييز الدولى فى الأسعار"**[3] قد ينجم عنه أن يتلقى المستهلك الأجنبى منّة لصالحه على حساب المستهلك المحلى .

لقد كان الإغراق فى الماضى وسيلة فعالة لاجتذاب الأسواق الأجنبية ، ولذلك كان مطبقا على نطاق واسع ، وعلى الأخص من جانب ألمانيا فى الأسواق البريطانية التى لم تكن محمية وقتذاك وفى أسواق دول أخرى . وقد جرت العادة أن المنتجين الذين يلجأون إلى طريقة الإغراق يحتفظون بأسعار منخفضة لمنتجاتهم التى يطبقون عليها الإغراق فى السوق الأجنبية إلى حين إخراج المنتجين المحليين فى هذه السوق من دائرة المنافسة ، ثم يرفعون من هذه الأسعار بهدف زيادة أرباحهم عندما يكون قد تحقق لهم الاحتكار فى تلك السوق جزئيًا أو كليًا .

وهنا تجدر الإشارة إلى أن مثل هذا النوع من التمييز فى السعر متمثلاً فى الإغراق غالبًا ما يجر فى أذياله مساوئ عديدة بالنسبة للدولة المشترية ، إذ قد تنجم عن

---

(1) Increasing Returns.

(2) Large Scale Production.

(3) International Price Discrimination.

هذا الإغراق تقلبات الأسعار فيها وإرباك الصناعة المعنية ، بل قد يؤدى هذا الإغراق أيضًا إلى معاناة منتجى السلع المحلية فى هذه الدولة المشترية ، وهى السلع المماثلة للسلع المستوردة والمطبق عليها أسلوب الإغراق . ولهذه الأسباب ، فقد حاولت الحكومات المعنية منع الإغراق للسلع الأجنبية فى أسواقها ، وذلك عن طريق رفض دخولها إلى هذه الأسواق ، أو عن طريق خضوعها للضرائب الباهظة عن الواردات منها . ومع ذلك فإن مثل هذه التدابير لابد أن تطبَّق بحذر كبير ، بما أن رد فعلها قد يكون ، فى نهاية المطاف، فى غير صالح المستهلكين المحليين بسبب حرمانهم من السلع الأجنبية الرخيصة .

أما الإغراق كأسلوب يقدم عليه كبار المنتجين ، عندما يدركون أن توقعاتهم عن الطلب المحلى كانت خاطئة ، وأن هناك بالتالى كمية من سلعهم فائضة عن احتياجات السوق المحلية ، فإن الدافع إليه (أى إلى الإغراق) هو إصرار هؤلاء المنتجين على الإبقاء على أرباحهم الاحتكارية على ما هى عليه بتخلصهم من هذا الفائض فى السوق الأجنبية . غير أنه حتى مثل هذا النوع من الإغراق عرضة للاعتراضات التى سبق ذكرها من حيث الاضطراب الذى يحدث فى محيط الصناعة المعنية فى الدولة الأجنبية ، ومن حيث التمييز المجحف فى صالح المستهلكين الأجانب على حساب المستهلكين المحليين .

٧-٦ الاحتكار فى الميزان

لقد ناقشنا فى البند الأسبق (٧-٤) مقاييس مختلفة لدرجة الاحتكار ، وانتهينا إلى أن ثمة مقياسًا ملائمًا من بين هذه المقاييس ، يتمثل فى الفرق بين السعر والنفقة الحدية منسوبًا إلى السعر ، كما توضحه المعادلة الآتية :

$$\text{درجة الاحتكار} = \frac{\text{السعر} - \text{النفقة الحدية}}{\text{السعر}}$$

ومن الواضح أن ميزة هذا المقياس لدرجة الاحتكار أنه من الممكن تطبيقه عمليًا على أية صناعة بمجرد معرفة كل من السعر والنفقة الحدية . وقد تبين – فى ضوء الممارسات العملية – أن درجة الاحتكار مرتفعة فى بعض الصناعات ..

وهنا يجدر أن نتساءل : هل يستساغ هذا الوضع من وجهة النظر الاقتصادية والاجتماعية ؟ أو بعبارة أوضح : هل من الحكمة للمجتمع أن يحبذ قيام الاحتكارات على أساس :

- الادعاء بأن الاحتكار يحقق الوفور فى الإنتاج ،
- والادعاء بأنه يحفز إلى التقدم الاقتصادى ،
- والادعاء بأنه يفضى إلى الرفاهية الاجتماعية ؟

خليق بنا إذن عند هذه المرحلة من التحليل أن نناقش هذه الادعاءات المؤيدة للاحتكار فى ضوء التحليل النظرى والتجربة العملية .

٧-١/٦ الاحتكار ووفور الإنتاج

يعتقد البعض أن قيام الاحتكارات يفضى إلى تحقيق وفور حقيقية فى الإنتاج ، وهذا دفاع قوى شائع عن الاحتكار فى أغلب الأحيان . وهنا قد يتبادر إلى الذهن التساؤل الآتى :

"إلى أى مدى يمكن اعتبار هذا الدفاع عن الاحتكار سليمًا ؟"

يجيب إريك شنيدر على هذا التساؤل قائلاً بأن التقدم الفنى قد يجعل من المربح للمنشأة، فى ظروف معينة ، أن تتوسع فى طاقتها الإنتاجية على نحو يتيح لها فرصة تطبيق أنواع احتكارية من السلوك . ومع ذلك فمن الخطأ الادعاء بأن التقدم الفنى لابد أن يتجه ، بالضرورة ، إلى إقامة الوحدات الإنتاجية الكبرى على أوسع نطاق . ولا أدل على خطأ هذا الادعاء من توافق قيام المنشآت الصغيرة جنبًا إلى جنب مع المنشآت الكبيرة فى ذات الصناعة . ويؤكد شنيدر أن التطورات الحديثة تدل على الاتجاه نحو الطاقة الإنتاجية ذات الحجم الصغير ، وأن التقدم الفنى يمكن أن يؤتى ثماره فى كلا الاتجاهين . وإذا ما اتجه هذا التقدم الفنى نحو الطاقة الإنتاجية ذات الحجم الصغير ، فإن المنشآت الجديدة الصغرى تخرج إلى حيز الوجود ، وتنافس المنشآت القديمة الكبرى وترغمها على تخفيض حجم طاقتها . وهنا يزداد عدد المنشآت ويتضاءل خطر قيام الأوضاع الاحتكارية .

ولن يوجد هذا الخطر إلا إذا تراءى أن التقدم الفنى يجعل الطاقة الإنتاجية الكبرى مربحة ، وهنا يمكن تحقيق الوفور الحقيقية فى الإنتاج . بيد أن المنشآت الكبرى تصبح قادرة ، فى مثل هذه الحالة ، على تطبيق أنواع من السلوك الاحتكارى قد يلغى أثر هذه الوفور الحقيقية . ومن ثم لا يمكن النظر إلى الحجم الأمثل للمنشأة الكبرى على أنه نتيجة التوسع فى الطاقة تحقيقا للوفور فى الإنتاج ، بل إنه نتيجة لحسبة اقتصادية تبنى ، فى الواقع ، على هدف الحصول على الأرباح الاحتكارية أو الحصول على المزيد من هذه الأرباح[1] .

٧-٦/٢ الاحتكار والتقدم الاقتصادى

ويعتقد هنبمان أن آثار الاحتكار على التقدم الاقتصادى ليست واحدة ، إذ أن الاحتكار – فى بعض الحالات – شرط ضرورى لهذا التقدم ، أما فى الحالات الأخرى فآثاره سلبية . وتُعزى هذه الاتجاهات المتعارضة إلى أن الاحتكار يشمل أنواعاً متعددة من الأوضاع ، يرجع قيامها إلى أسباب مختلفة فى كثير من النواحى . ولذلك يرى هنبمان أن النظرية الاقتصادية لا يمكن أن تقطع برأى حاسم فى الموضوع ، وكل ما يمكن أن تقدمه هو التدليل على مختلف الاتجاهات الاحتكارية وأهميتها الاحتمالية فى مختلف الأوضاع .

ومع ذلك يسلم هنبمان بأن الاحتكار قد يقدِّم حافزاً قويًا ، فى أغلب الأحيان، إلى اتباع الابتكارات الجديدة التى ينطوى عليها كل استثمار جديد ، بما يستتبعه ذلك من قبول ، أو احتمال،درجة معينة من الاحتكار ، لضرورة ملازمة للتقدم الاقتصادى . غير أن التحليل النظرى وحده لا يمكن أن يحدِّد المدى الذى يمكن أن تصل إليه درجة الاحتكار من الناحية الواقعية ، وبالتالى يمكن احتماله أو تشجيعه لتحقيق هذا المدى . ومع ذلك فهذا الدافع إلى قيام الاحتكار يضعف كثيراً ، لو أنه ، فى ضوء الحقائق المشاهدة ، **قد تكون الاحتكارات قائمة فعلا أو محتمل قيامها** . ومن هنا قد تكون النتيجة الصافية سلبية ، حيث أن الاحتكارات ، القائمة فعلا ، قد تتسم بطابع

---

(1) Ref: Dr. Erich Shneider, "Real Economics Versus Domination," an article published in a book entitled "Monopoly and Competition "edited by E. H. Chamberlin for the International Economic Association, PP. 203-214.

القدرة الابتكارية إلى أوسع الحدود ، مما يحد أو يمنع النشاط الابتكارى للاحتكارات الأخرى المحتمل قيامها[1] .

أما فريتز ماخلب فإنه يعتقد أيضًا أنه لا يوجد أى دليل حاسم على أن الاحتكار يشجع على القدرة الابتكارية ، وأنه لا مناص من الاعتماد على الآراء الشخصية في الموضوع . غير أنه يرى أن هذا الحكم الشخصى لا يدخل فى تقديره البحث فى آثار قيام نظام احتكار براءات الاختراع على التقدم الفنى . كما يرى أن الادعاء بأن القيود الاحتكارية ضرورية لخلق الثقة فى نفوس المستثمرين الذين يمولون استخدام وتطوير المعرفة الفنية الجديدة هو قول قريب الشبه بالادعاء بأن هذه القيود الاحتكارية ضرورية لخلق الثقة فى نفوس المستثمرين الذين يمولون نمو الصناعة .

أما رأى ماخلب الشخصى فإنه يتلخص فى أن حوافز الاستثمار الخاص قد لا تكون كافية ، فى بعض الأحيان ، لتدفق الأموال إلى الاستثمار الصناعى . ويمكن معالجة ضعف هذه الحوافز عن طريق تخفيض الضرائب على الدخول المكتسبة من الاستثمارات الجديدة ، فليس من الحكمة أن يخلق المجتمع عائقًا للاستثمار فى صورة ضرائب مرتفعة ، ثم يعتمد ، بعد ذلك ، على الآثار المعوضة للمستثمرين فى صورة ابتكار أنواع متعددة من الاحتكارات . وهنا ندرك أن ثمة علاقة خاصة بين مجالين من النشاط الحكومى : السياسة الضريبية والسياسة الاحتكارية ، وأن كلا من السياستين بديلة للأخرى فإما أن تسمح الحكومة بتقوية الحوافز الاستثمارية عن طريق خفض الضرائب على دخل المشروعات الجديدة ، وإما أن تسمح بخلق القيود الاحتكارية التى تحد من المنافسة .

ولا جدال فى أن السياسة المثلى لا تنطوى على قيام عوائق المنافسة ، بما يتضمنه ذلك من تزايد أرباح الرواد الأوائل فى الابتكار والاستثمار ، بل على السماح

(1) Ref: Dr. P. Hennipman, University of Amsterdam, an article entitled, "Monopoly: Impediment or Stimulus to Economic Progress" Ibid PP. 421-456.

هؤلاء الرواد بالاحتفاظ بأكبر قدر من ثمار هذا الابتكار والاستثمار عن طريق خفض الضرائب دون الحاجة إلى قيام أية أنواع من هذه القيود الاحتكارية[1] .

٧-٦/٣ الاحتكار والرفاهية الاجتماعية

أما عن العلاقة بين الاحتكار والرفاهية الاجتماعية ، فقد أوضح ليرنر أن **الاحتكار يؤدى إلى خسارة اجتماعية صافية** . وقد بدأ ليرنر تحليله بتعريف الاحتكار على النحو الآتى :

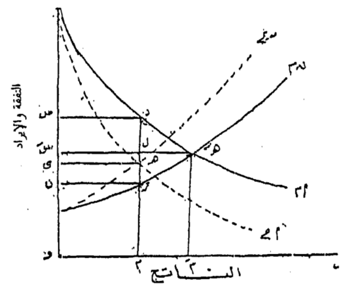
"الاحتكار هو السلطة المطلقة لشخص ما،أو منشأة ما،أو دولة ما،فى بيع منتج معيّن" .

أما النواحى الاقتصادية لهذه السلطة فهى تدور حول معانيها الضمنية بالنسبة للمحتكر، فى تمييزها عن سلطة البائع فى سوق المنافسة،من حيث أن المحتكر يقررّ - بطريقة تحكمية - أحد أمرين :

- سعر المنتَج تاركًا للمشترين أن يقرروا مقدار ما يبتاعونه عند هذا المستوى من السعر ،
- أو الكمية التى يرغب فى بيعها تاركًا تحديد ذلك السعر الذى يحفز المشترين إلى شرائها .

وفى حالة ما إذا نحا المحتكر إلى تحديد سعر المنتَج ، فإنه يميل إلى تحديده عند ذلك المستوى الذى يحقق له أكبر الربح ، أو ما يسميه ليرنر **"الإيراد الاحتكارى"** ، وهذا يمثل ضريبة على المستهلكين يستحلها المحتكر نفسه بفضل ما يتمتع به من سلطات احتكارية تقيّد دخول المنتجين الآخرين ، كما يوضحه الشكل البيانى الآتى رقم (٣٠) :

(1) Ref: Fritz Machlup, "The Problem of Economic stability", Ibid PP. 385-397.



الشكل رقم (٣٠) ويوضح بيانيًا الخسارة الاجتماعية الصافية فى الأوضاع الاحتكارية .

ويتبين من الشكل البيانى السابق أن وضع توازن المنشأة هو عند النقطة (هـ) حيث يتقاطع منحنى الإيراد الحدى (أ ح) مع منحنى النفقة الحدية (ن ح) . ولهذا فإن المنشأة تحقق أقصى الربح بإنتاج الناتج (و م) وفرض السعر [و س (= م د)] . أما النقطة (هـَ) فإنها تمثل بيانيًا وضع التوازن فى حالة ما إذا كانت المنشأة تعمل فى ظروف المنافسة الكاملة ، بما أنها النقطة التى يتعادل عندها الإيراد المتوسط (هـَ مَ) مع النفقة المتوسطة (هـَ مَ) ، وإذا سادت أحوال المنافسة الكاملة ، فإن المنشأة تنتج الناتج (و مَ) عند مستوى السعر (و سَ) .

وإذا عقدنا المقارنة بين الوضع الاحتكارى للمنشأة ووضعها فى ظروف المنافسة الكاملة فى الشكل البيانى السابق ، لتبين أن هذه المنشاة فى وضعها الاحتكارى :

- تُنتج **ناتجا أقل** أى تنتج (و م) بدلاً من (و مَ) وحدات من الناتج .
- وتفرض **سعرا أكثر ارتفاعًا** أى تفرض السعر (و س) بدلاً من السعر (و سَ) .
- أما **الإيراد الاحتكارى** للمنشأة فتمثله بيانيًا مساحة المستطيل (س د ر ن) .

وأما بصدد معرفة **الخسارة الاجتماعية الصافية** ، ينبغى أن نأخذ أمرين بعين الاعتبار :

(١)الخسارة في **فائض المنتجين** (الربح) وتمثلها بيانيًا المساحة (ن ر هـ َس) .

(٢)الخسارة في **فائض المستهلكين** وتمثلها بيانيًا المساحة (س َهـ َ د س) .

وعلى ذلك فإن السماحة (ن ر هـ َ د س) تمثل بيانيًا الخسارة الكلية في فائض المنتجين وفائض المستهلكين معًا . وهنا إذا أخذنا في الاعتبار أن المنشأة تحقق إيرادها الاحتكاري من الاستحواذ على ما يلي :

- ◻ جزء من فائض المنتجين تمثله المساحة (ن ر ل س َ) .
- ◻ جزء من فائض المستهلكين تمثله المساحة (س د ل س َ) .

فإن المساحة (ر هـ َ د) تمثل بيانيًا **الخسارة الاجتماعية الصافية** ، باعتبارها الفرق بين الخسارة الكلية في فائض المنتجين وفي فائض للمستهلكين معًا وبين الإيراد الاحتكاري الذي يمكن أن تحصل عليه المنشأة في وضع التوازن (هـ)[1] .

ويلاحظ في الشكل البياني السابق أن الإيراد الاحتكاري ينشأ نتيجة انتقال المنشأة من الوضع (هـ َ) الذي يمثل وضع التوازن في ظل المنافسة الكاملة إلى الوضع (هـ) الذي يمثل وضع التوازن في أي وضع احتكاري ، بما يترتب عليه ذلك من تغيرات من شأنها أن يحدث ما يلي :

- ◻ **الزيادة** في السعر بمقدار [ل د (= س َس)] .

---

(١) تجدر الإشارة هنا إلى فكر ألفرد مارشال حول "فائض المستهلك" المؤسس على افتراض أن المنفعة الحدية للنقود ثابتة ، أو أن التغير في هذه المنفعة الحدية ضئيل جدًا إلى الحد الذي يمكن التغاضي عنه للأغراض التحليلية . ومن ثم إذا ما سلّمنا بهذا الفرض الأساسي في نظرية مارشال ، فإنه لا يمكن ، في رأى ليرنر،أن يصبح لدينا مقياس نظرى لتقدير الخسارة الاجتماعية الصافية المترتبة على أى وضع من الأوضاع الاحتكارية ، حينما يتيسر إضفاء قيمة نقدية معينة على فائض المستهلكين . غير أن ليرنر يعترض على ذلك بأنه من غير الممكن اعتبار المنفعة الحدية للنقود ثابتة إلا إذا أخذنا في الحسبان التغيرات الطفيفة جدًا في سعر المنتج فحسب . ولهذا يبدو من المتعذر جمع الفوائض التي يحصل عليها كل مستهلك من مختلف المنتجات ، فضلاً عن أنه من الخطأ أن نتحدث عن فائض المستهلكين بالنسبة للمجتمع كوحدة على اعتبار أنه مشتق من منحنى الطلب الكلي على كل منتج .

□ والنقص في النفقة المتوسطة بمقدار [ر ل (= ن سً)] عن كل وحدة من الناتج .

ولما كانت الزيادة في السعر والنقص في النفقة المتوسطة معا يعبِّران عن الفرق بين السعر (الإيراد المتوسط) (د م) والنفقة المتوسطة (ر م) بالنسبة لتوازن المنشأة في وضعها الاحتكاري عند النقطة (هـ) ، فإن هذه الزيادة في السعر والنقص في النفقة المتوسطة يدلان ، في الواقع ، على ربح المنشاة أو إيرادها الاحتكاري عن كل وحدة من وحدات الناتج التوازني (و م) . ومن هنا يتضح أن الإيراد الاحتكاري يتكون ، في الواقع ، من الآتي :

"الزيادة في السعر والنقص في النفقة المتوسطة (محصلة الفرق بينهما) مضروبًا في عدد وحدات الناتج" .

ويعنى ليرز بالوضع الاحتكاري أنه ذلك الوضع الذى **لا** يكون فيه منحنى الطلب أفقيًا ذا مرونة لانهائية بالنسبة لجميع المنشآت في الصناعة ، وأبسط حالة لهذا الوضع هي الحالة التي تمثل فيها منشأة وحيدة الصناعة بأسرها .

في ضوء ما تقدم ، تبرز أهمية تحليل ليرنر في **توضيح عنصر الربح في** الإيراد الاحتكاري ، إذ أمكن التدليل على ضرورة حساب الخسارة في **فائض المنتجين** (أي النقص في الربح) ، فضلا عن الخسارة في فائض المستهلكين . كما يدل هذا التحليل على أن الإيراد الاحتكاري لابد أن يكون أكبر من الخسارة في فائض المستهلكين في حالة ما إذا كانت النفقة المتوسطة متزايدة ، أي إذا كان منحنى هذه النفقة منحدراً إلى أعلى ، وهو ما يوضحه الشكل البياني السابق . أما إذا كانت النفقة المتوسطة متناقصة، أي إذا كان منحنى هذه النفقة منحدراً إلى أسفل ، أو إذا كانت النفقة المتوسطة ثابتة، أي إذا كان منحنى هذه النفقة أفقيًا ، فإن الإيراد الاحتكاري لابد أن يكون أقل من الخسارة في فائض المستهلكين[1] .

---

(1) Ref: Abba A. Lerner, PP. 8-9.

٧-٧ تنظيم الاحتكار

رأينا فيما تقدم كيف أن الاحتكار ، في مختلف درجاته وأوضاعه ، يؤدّى ، في كثير من الأحيان ، إلى خسارة اجتماعية صافية ، وذلك نتيجة لرفع سعر منتَج المحتكر وتقليل حجم ناتجه عن ذلك السعر ومستوى الناتج اللذين يتحددان في أوضاع المنافسة الكاملة.

لذلك يجدر في نهاية هذا التحليل للأوضاع الاحتكارية أن نناقش التدابير المختلفة التي يمكن للسلطات العامة أن تتبعها في تنظيم الاحتكار بحيث يصبح من المستطاع تفادى مساوئه ، إما بفرض السعر "العادل" ، وإما بفرض الضرائب على منتَج المحتكر ، وإما بإحلال الاحتكار الحكومى محل الاحتكار الخاص .

٧-٧/١ فرض السعر "العادل"

قد تلجأ الحكومة إلى تكوين لجان تخولها سلطة تنظيم الاحتكار على أساس فرض سعر "عادل" على منتَج المحتكر ، وغالبًا ما يحدث ذلك عمليا في تنظيم احتكار المرافق العامة . غير أن المشكلة الاقتصادية التي ينطوى عليها مثل هذا الإجراء التنظيمى للاحتكار هى كيفية تحديد ذلك السعر الذى تراه اللجنة الحكومية "عادلاً" من وجهة نظر المستهلكين ، وحافزًا - في ذات الوقت - على قيام المحتكر بإنتاج أكبر قدر من الناتج يتمشى مع ظروف النفقة من جانب وظروف الطلب من جانب آخر .

٧-٧/٢ فرض الضرائب

ويُعتبر فرض الضرائب على المحتكرين إجراء تنظيمى للحيلولة دون تمتعهم بمزايا الأوضاع الاحتكارية . وثمة نوعان من الضرائب التي قد تفرضها السلطات العامة على المحتكرين :

- ضريبة **نوعية** أى ضريبة تُفرض عن كل وحدة من وحدات ناتج المحتكر .
- ضريبة **إجمالية** على ناتج المحتكر .

٧-٧/٣ إحلال المشروع العام محل المشروع الخاص

وقد تعمد السلطات العامة إلى إحلال المشروع العام محل الاحتكار الخاص ، أى إلى تأميم بعض المرافق العامة أو بعض الصناعات التى تتسم بالطابع الاحتكارى . بيد أن المشكلة الرئيسية التى تدور حولها فكرة التأميم من وجهة النظر الاقتصادية هى مشكلة الكفاءة النسبية لكل من الاحتكار العام والاحتكار الخاص . ولا تستطيع النظرية الاقتصادية أن تدلى برأى حاسم فى الموضوع ، **فالتجربة العملية وحدها هى التى يمكن الاسترشاد بها فى الحكم النهائى على المشكلة .**

ومع ذلك فإن أرثرلويس يثير نقطتين رئيسيتين فى موضوع الكفاءة النسبية يجدر التنويه عنهما :

الأولى

هى أن الكفاءة تعنى ، فى أغلب الأحيان ، ضرورة التخلص من فائض الطاقة العمالية ، فهل هذا إجراء أيسر فى المشروع العام منه فى الاحتكار الخاص ؟ لا يمكن ، فى رأى أرثرلويس ، الإجابة عن هذا التساؤل فى ضوء التجربة العملية ، وكل ما يمكن تأكيده فى هذا الشأن هو أن التجربة تدل على أن تخلص المشروعات العامة من هذا الفائض أمر متعذر ، إذ أن النقابات العامة لا تسمح بالتخلص من العمال الفائضين عن الحاجة ، بل إنها لا تقبل ، فى بعض الأحيان ، حتى مجرد إغلاق بعض الوحدات الإنتاجية غير المتسمة بالكفاءة والتوسع فى الوحدات الأخرى الأكثر كفاءة . وقد نخلص من ذلك إلى أن المشروعات العامة أقل من المشروعات الخاصة فى قدرتها على دعم هذا النوع من الكفاءة ، ما دامت النقابات العمالية تقف حائلاً دون التخلص من الطاقة الفائضة[1] .

---

(1) Sec W. A. Lewis, "Nationalization as an Alternative to Private Monopoly", an article published in a book entitled "Monopoly and Competition", edited by E. H. Chamberlin, PP. 467-469.

الثانية

هى أن البعض يتوقع من المشروع العام أن يكون أكثر تفوقًا من المشروع الخاص فى إصدار قراراته على أساس الإيرادات والنفقات من وجهة النظر الاجتماعية وحدها ، بغض النظر عن الاعتبارات النقدية . ويستشهد لويس ببعض الأمثلة على ذلك، كتحديد مواقع المشروعات العامة ، حيث يمكن اختيار الموقع في ضوء الاعتبارات الاجتماعية وحدها ، دون النظر إلى العامل النقدى . ومع ذلك فإن كان من المؤكد أن دافع الربح يعدُّ عائقا للاحتكارات الخاصة فى سلوكها وفقًا لما ينبغى أن يكون عليه السلوك الأمثل ، إلا أن المشروعات العامة – تحت ضغط الحاجة إلى تخفيض نفقاتها النقدية يتعذر عليها – فى أغلب الأحيان – الارتباط بمسئوليات اجتماعية ضخمة .



القسم الثانى

سلوك المستهلك الفردى في نظام الاقتصاد الحر

- سلوك المستهلك الفردى فى التحليل الكلاسيكى
- سلوك المستهلك الفردى فى التحليل الحديث
- ملحق : منحنيات السواء كأداة تحليلية

الفصل الثامن

سلوك المستهلك الفردي

في التحليل الكلاسيكي (نظرية سلوك المستهلك)(*)

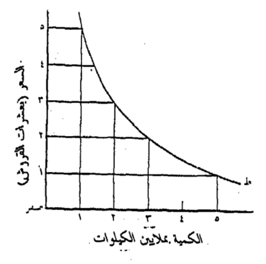
لقد كنا في الكتاب الثاني من هذه السلسلة نناقش الطريقة التي يتم بموجبها تحديد أسعار التوازن ، نتيجة لتفاعل قوى الطلب وقوى العرض ، والعوامل الكامنة وراء كل منهما ، والتغيرات التي قد تطرأ عليهما . غير انه لابد ، الآن ، أن نبحث في أسباب ودوافع تلك القوى التي يتوقف عليها الطلب والعرض .

لقد رأينا أن منحنى الطلب الكلي في السوق على أية سلعة ما ينحدر إلى أسفل من اليسار صوب اليمين . غير أنه ينبغي عند هذه المرحلة من التحليل أن نتعرف على مبررات مثل هذا الانحدار السفلي . قد يمكن التوصل إلى منحنى الطلب الكلي في السوق على سلعة ما بجمع مقادير السلعة التي سيطلبها كل مستهلك فردي من بين مجموع مستهلكي السلعة . إذ أن لكل مستهلك جدول طلب فردي ، ومنحنى طلب فردي ، يمكن رسمه تجاه سعر السلعة ، وهو ينحدر عادة إلى أسفل ومن اليسار صوب اليمين . وإذا فرضنا أن منحنى طلب كل مستهلك يماثل منحنيات طلب جميع المستهلكين الآخرين ، لأمكن اعتبار منحنى الطلب الكلي في السوق على أية سلعة بمثابة توسع لمنحنى الطلب الفردي،أو بعبارة أخرى بمثابة تجميع لمنحنيات الطلب الفردية المتماثلة .

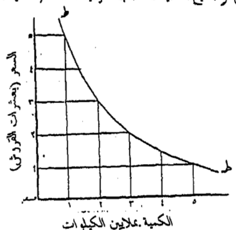
وإذا فرضنا أن هناك سلعة كالقمح مثلاً ، وأن عدد مستهلكيها مليون نسمة ، فإن منحنى الطلب الفردي في الشكل البياني رقم (٣١ ب) يمثل ، في الواقع ، طلب كل مستهلك على حدة . كما يلاحظ أن منحنى الطب الكلي في السوق على القمح ،

(*) "Theory of Consumer Behaviour".

فى الشكل البيانى الآتى رقم (٣١ أ) ، يتخذ نفس الشكل الذى يتخذه منحنى الطلب الفردى. غير أن وجه الاختلاف بين المنحنيين هو مقياس الرسم على المحور الأفقى ، إذ نفترض أن كل وحدة من وحدات القياس على هذا المحور ، فى الشكل البيانى الآتى رقم (٣١ ب) ، إنما تمثل كيلو واحدًا من القمح ، كما نفترض أن نفس هذه الوحدة على نفس المحور الأفقى فى الشكل البيانى الآتى رقم (٣١ أ) إنما تمثل مليونًا من كيلوات القمح .



الشكل البيانى رقم (٣١ أ) ويدل على منحنى الطب الكلى فى السوق على سلعة مثل القمح وهو بمثابة توسع لمنحنى الطلب الفردى على القمح أو تجميع لمنحنيات الطلب الفردية المتماثلة (منحنيات طلب مستهلكى القمح)



الشكل البيانى رقم (٣١ ب) ويدل على منحنى الطلب الفردى على القمح الذى يشتق منه منحنى الطلب الكلى فى سوق القمح بافتراض تماثل جميع المنحنيات الفردية للطلب .

غير أن المستهلكين يختلفون في طلبهم على السلع ، فبعضهم يكسب دخولاً مرتفعة تمكنهم من شراء كميات كبيرة منها نسبيا ، والبعض الآخر يكسب دخولاً منخفضة لا تمكنهم إلا من شراء كميات قليلة نسبيًا . كما أن البعض يرغب في سلعة ما رغبة شديدة ، بينما يفضل البعض الآخر سلعة بديلة لها . وهنا يجب أن نحسب المجموع الكلى للكميات التي يطلبها جميع المستهلكين عند أي سعر معين ، ثم نضع المقدار الكلى للطب في جدول نسميه "جدول الطلب" ، فنصل ، في النهاية ، إلى "منحنى الطلب الكلى في السوق ."وجملة القول : إن الطلب الكلى في السوق لا يعدو أن يكون المقدار الكلى لطلب المستهلكين جميعًا ، وأن منحنى الطلب الكلى في السوق هو تجميع لمنحنيات الطلب الفردية . ومن ثم إذا أردنا أن نتعرف على مبررات انحدار منحنى الطلب الكلى في السوق انحدارًا سالبًا ، أي من اليسار إلى اليمين ، فإنه يتعين ، بادئ ذي بدء ، أن نقوم بتحليل واف لمنحنيات الطلب الفردية . ولهذا ينبغي دراسة طلب المستهلك الفردي على سلعة استهلاكية ، حتى يمكن التعرف ، بعد ذلك ، على تلك العوامل التي يتوقف عليها شكل كل من منحنى الطلب الفردي ومنحنى الطلب الكلى وإذا أردنا أن نتعرف على القوى التي تكمن وراء منحنى الطلب الفردي ، فلابد هنا أن نتساءل : لماذا يشترى المستهلك كيلو واحدًا من الطماطم ، مثلاً ، عندما يكون سعر الكيلو (٥ جنيهات) ، ويشترى (٣ كيلو) ، عندما يكون السعر (٣ جنيهات) ولماذا يؤدّي ارتفاع سعر سلعة ما إلى النقص في مشترياتنا من سلعة أخرى مكملة لها ؟ ولماذا تؤدى الزيادة في دخولنا النقدية إلى الزيادة في مشترياتنا من بعض السلع والنقص في مشترياتنا من سلع أخرى ؟ هذه كلها أسئلة تتطلب من الاقتصاديين النظريين إجابات وافية عنها وفي إجابتهم عنها فإنهم يقررون نظرية اقتصادية لسلوك المستهلك .

٨-١ الفروض الأساسية لنظرية سلوك المستهلك

وإذ يعرض الاقتصاديون النظريون نظرية سلوك المستهلك ، فإنهم يفترضون ، عادة ، فرضنا أساسيًا عاما ، وهو أن المستهلك يبدأ سلوكه الاقتصادى بمقدار محدود من

الدخل يمكن له أن ينفقه على شراء مختلف السلع الاستهلاكية . كما أن هذا المستهد
يواجه بمجموعة كاملة من الأسعار المقررة فى السوق للسلع التى يستطيع ، بدخ
المحدود، أن يشتريها من المتعاملين فيها . إن هذه الأسعار تتقرر ، عادة،فى السوق
وليس للمستهلك الفردى من حول ولا قوة للتأثير عليها ، أو تغييرها بالزيادة
النقصان. ولو كان دخل المستهلك كبيراً جداً إلى الحد الذى يستطيع معه شراء جمي
السلع التى تروق فى نظره فى السوق . لما نشأت مشكلة الاختيار والمفاضلة بين السل
ولكن الواقع بخلاف ذلك ، إذ إنه كلما زادت الكميات التى يشتريها المستهلك م
سلعة ما قلت قدرته الشرائية على اقتناء السلع الأخرى . ومن ثم يتحتم على هـ
المستهلك أن يقارن بين مزايا إحدى السلع وبين مزايا جميع السلع الأخرى ، وفى عق
هذه المقارنة ، فإن ما يهم المستهلك ، فى الواقع ، هو الإشباع الإضافى الذى يحص
عليه من كل وحدة من النقود التى ينفقها على شراء هذه السلع .

وسنعرض فى هذا الفصل تحليلا أوليا لنظرية سلوك المستهلك على أسا
الفروض الآتية :

(١)أن لدى المستهلك قدراً محدوداً من الدخل النقدى .

(٢)أنه يواجه بمجموعة كاملة من الأسعار المقررة فى السوق للسلع التى يستطي
شراءها، وأن جميع وحدات كل سلعة من هذه السلع متجانسة ، بمعنى أن ك
وحدة تتماثل تماماً مع جميع الوحدات الأخرى للسلعة .

(٣)أنه يستطيع أن ينفق كل دخله النقدى بمقادير صغيرة جداً .

(٤)أنه يسلك سلوكاً اقتصادياً رشيداً فى اتفاقية لهذا الدخل .

٨-٢ مشكلة الاختيار

وهنا يتبادر إلى الأذهان التساؤل الآتى : كيف يقرر المستهلك اختيار تلك
السلع التى يشتريها بدخله المحدود ، من بين مجموعة السلع المختلفة الميسورة له
وللإجابة عن هذا التساؤل نفترض عادة أن المستهلك لا ستهدف إلا الحصول على

أقصى إشباع ممكن من موارده النقدية المحدودة . وهذا يعني أن المستهلك يتبع مبدأ "الرشد الاقتصادى" في سلوكه ، إذ يعمد إلى وضع خطة لمشترياته فى أناة وروية ، ويختار من بين السلع المختلفة تلك المجموعة التى تحقق له أكبر إشباع ممكن ، وفى اختياره لبعض السلع دون الأخرى ، نراه يفاضل ويقارن بين منافع سلعة ومنافع أخرى، إذ أن دخله المحدود لا يمكنه من إشباع كل رغبة ، أو سد كل حاجة من حاجاته المتعددة ، أو شراء كل ما تهفو نفسه إليه .

ويقوم المستهلك بمهمة الاختيار في ضوء الأسعار السائدة فى السوق ، فقد يتردد ، مثلا فى شراء لون من ألوان الطعام أو الفاكهة ، ومع ذلك فإنه يسترشد بسعر هذه السلعة أو تلك فى تقرير ما إذا كان يشتري السلعة فعلا ، أو يعزف عن شرائها . إذ لو كان سعر الكيلو من التفاح مثلا هو (٢٥ جنيها) ، فإنه سيرفض الشراء بتاتًا ، أما إذا كان السعر (٥ جنيهات) ، فإنه سيقبل على الشراء . إن السعر ، فى الواقع ، هو أوضح دليل على قيمة الإشباعات البديلة التى سيضحى بها المستهلك ، لو أنه اشترى التفاح فعلاً، بما أن سعره سيحدد عدد السلع الأخرى التى لا يمكن شراؤها فى حالة شراء هذه السلعة .

ومع ذلك فليست أسعار تلك السلع التى يفكر المستهلك فى شرائها هى وحدها التى توضع موضع الاعتبار ، إذ أن أسعار السلع الأخرى ستؤثر ، بلا ريب ، فى القرارات التى يتخذها المستهلك فيما يتصل بخطة الإنفاق ، فقد يقرر المستهلك شراء كيلو من التفاح بسعر (٥ جنيهات) ، وقد لا يؤثر هذا القرار تأثيرًا محسوسًا على مشترياته من السلع الاستهلاكية الأخرى . ومع ذلك فقد يكون هذا القرار منطويًا على الحرمان من نزهة أو رحلة فى عطلة نهاية الأسبوع .

وليس هذا كل ما فى الأمر ، إذ بدلا من أن يقرر المستهلك إنفاق (٥ جنيهات) على سلعة ما ، كان من الممكن إنفاقها على سلعة أخرى ، فقد لا يقرر إنفاق هذا المبلغ كلية ، إذ يدخر لإنفاقه فى المستقبل ، لا بل فى وسعه أن يقرر ألا يكسب هذا الدخل النقدى على الإطلاق . من ثم يواجه المستهلك ، فى أية لحظة من

الوقت ، مدى واسعًا من الاستعمالات البديلة لموارده ، وفى استطاعته أن يفاضل بينها ويختار منها . وعلى أية حال ، فإن أى إشباع يقع عليه اختيار هذا المستهلك ، من بين المجموعة الكبيرة من الإشباعات البديلة الممكنة ، لابد أن يكون هو الإشباع المفضَّل على كل إشباع آخر ممكن . والخلاصة أن المستهلك فى اختياره لتلك السلع التى تحقق له، من وجهة نظره ، أكبر إشباع ممكن ، إنما يسترشد ، كما قدمنا ، بالاعتبارات الآتية :

(١)أسعار السلع التى يوجه دخله المحدود للإنفاق عليها ، وهذه الأسعار ستحدد عدد السلع التى لا يمكن شراؤها فى حالة شراء هذه المجموعة من السلع .

(٢)أسعار السلع الأخرى التى قد يفكر المستهلك فى شرائها .

(٣)الاستعمالات البديلة الأخرى للدخل النقدى للمستهلك .

(٤)المفاضلة بين الإنفاق على الاستهلاك وبين الادخار .

٨-٣ قانون تناقص المنفعة الحدية

لقد رأينا أن المشكلة الأساسية التى تواجه المستهلك هى مشكلة الاختيار بين الاستعمالات البديلة لموارده النقدية ، كما رأينا أن ثمة اعتبارات مختلفة يسترشد بها المستهلك فى تقرير خطة إنفاقه .

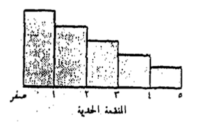
غير أن هناك اعتبارًا آخر لا يقل أهمية عن الاعتبارات السابقة ، وهو القيمة التى يضعها المستهلك للسلعة أى منفعة السلعة ، وهذه تتوقف ، بطبيعة الحال ، على الكمية التى يحوزها هذا المستهلك من قبل ، وكلما زاد ما يحوزه المستهلك من السلعة ، قلت الأهمية التى يعلقها على الوحدات الإضافية من السلعة الاستهلاكية . ولنضرب مثلاً بأحد مدخني السجاير ، فلو كان يدخن عشرين سيجارة فى اليوم ، فإنه لا يكترث كثيرًا ، إذا ما حصل على سيجارة أخرى إضافية ، أما لو هبط استهلاكه لسبب أو لآخر إلى سيجارة واحدة فى اليوم ، ثم حصل ، بعد ذلك ، على سيجارة أخرى ، فلاشك أنها تلقى منه شغفًا كبيرًا ، ويقبل على تدخينها بنهم ظاهر . وعلى ذلك فإن منفعة سيجارة إضافية ، ومن ثم منفعة السجاير بوجه عام عندما يدخن المستهلك

عشرين سيجارة فى اليوم ، تصبح أقل مما لو كان مضطرًا إلى الاكتفاء بسيجارة واحدة فى اليوم. ويمكن إذن أن نفترض ، لأغراض التحليل ، فكرة القياس العددى للمنفعة ، ثم نقدّر المنافع الكلية والحدية للوحدات المتعاقبة من السجاير ، كما يتضح من الجدول الآتى رقم (٧) :

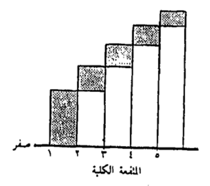
جدول رقم (٧) ويدل على المنفعة الكلية والمنفعة الحدية للسلعة

كمية السجاير المستهلكة "فى اليوم"	المنفعة الكلية	المنفعة الحدية
صفر	صفر	
١	١٢	١٢
٢	٢٣	١١
٣	٣٢	٩
٤	٣٨	٦
٥	٤١	٣

كما يمكن أن نعبّر بيانيًا ، عن القياس العددى للمنفعة الحدية بالشكل البيانى رقم (٣٢) وللمنفعة الكلية بالشكل البيانى رقم (٣٣) . إذ يدل الشكل البيانى الآتى رقم (٣٢) على أن المنفعة الحدية للسجاير تتناقص تدريجيًا ، كلما تزايد عدد الوحدات المستهلكة منها . أما الشكل البيانى الآتى رقم (٣٣) فيدل على تزايد المنفعة الكلية للسجاير ، كلما تزايد عدد الوحدات التى يستهلكها الفرد من السجاير ، وإن كانت منفعتها الحدية تتناقص ، فى ذات الوقت ، بزيادة العدد المستهلك .



الشكل البيانى رقم (٣٢) ويدل على أن المنفعة الحدية للسجاير تتناقص تدريجيا على مدى الوحدات الخمس



الشكل البياني رقم (٣٣) ويدل على أن المنفعة الكلية تتزايد تدريجيا بزيادة استهلاك السجاير ، وإن تناقصت منفعتها الحدية ، كما تدل عليها ، بيانيًا ، المساحات المظللة .

٨-٤ توازن المستهلك (تعادل المنفعة الحدية للسلعة مع سعرها)

لقد بدأنا تحليلنا لنظرية سلوك المستهلك بافتراض بعض الفروض الأساسية ، وهى أن المستهلك يبدأ سلوكه الاقتصادى بمقدار محدود من الدخل ، وأنه يواجه بمجموعة كاملة من الأسعار المقررة فى أسواق مختلف السلع الاستهلاكية ، وإنه يسلك سلوكًا اقتصاديًا رشيدًا فى إنفاقه لهذا الدخل المحدود ، وإنه يستطيع إنفاق كل دخله النقدى بمقادير صغيرة جدًا . ثم عقبنا على ذلك بأن المستهلك الفردى لا يستطيع شراء كميات لا حد لها من مختلف السلع الاقتصادية النادرة ، فطالما كانت موارده النقدية محدودة ، فإنه إذا أزمع شراء أية سلعة ، فقد ينطوى ذلك على التخلى عن شراء سلعة أخرى ، بما أن دخله النقدى المحدود لا يمكن أن يشبع كل رغبة ، أو يسد كل حاجة من حاجاته المتعددة، وعلى ذلك فإنه يواجه مشكلة الحصول على أقصى إشباع ممكن من دخله المحدود ، ولا يمكن للمستهلك أن يتمتع بأقصى إشباع ممكن ، من هذا الدخل المحدود ، إلا باختيار تلك المجموعة من السلع التى تكون أكثر رغبة لديه مما عداها من المجموعات الأخرى .

ثم خلصنا ، من ذلك ، إلى أن ثمة اعتبارات مختلفة يسترشد بها المستهلك فى شأن مشكلة اختيار تلك المجموعة من السلع التى تحقق أقصى إشباع ممكن ، وهى :

أسعار السلع التى يوجه دخله المحدود للإنفاق عليها ، وأسعار السلع الأخرى ، والاستعمالات البديلة الأخرى لدخله النقدى ، والمفاضلة بين الإنفاق على الاستهلاك وبين الادخار . وأخيراً فقد أشرنا إلى أهمية تقدير منافع السلع ، بالإضافة إلى أسعارها ، فى تقرير خطة الإنفاق ، وتنحصر مهمتنا ، الآن ، فى التعرف على الوضع التوازنى للمستهلك على أساس المقارنة بين منفعة السلعة وسعرها ، إذا كان المستهلك يوجه إنفاقه لشراء سلعة بعد أخرى ، كل على حده ، ثم على أساس المقارنة بين منافع السلع وأسعارها ، إذا كان المستهلك يوجه إنفاقه لشراء مجموعة كاملة من السلع المختلفة دفعة واحدة .

لنفترض أن أحد المستهلكين يبدأ إحدى جولاته الشرائية ، وإنه يقرِّر فى ذهنه ، شراء سلعة واحدة معينة هى الطماطم ، وإنه يقرر فى ذهنه أيضًا :

- شراء ٣ كيلو إذا كان سعر الكيلو ١٠ جنيهات .
- أو شراء ٦ كيلو إذا كان سعر الكيلو ٥ جنيهات .

ومن ثم إذا كان سعر السوق (١٠ جنيهات) للكيلو من الطماطم ، فإن هذا المستهلك يرغب فى شراء (٣ كيلو) فقط ، إذ إنه ينظر إلى كل من الكيلو الأول والثانى والثالث على أنه أفضل من العشرة جنيهات ، أو بعبارة أوضح ، فإن المنفعة التى يحصل عليها المستهلك من شراء الكيلو الأول أو الثانى أو الثالث أكبر من المنفعة التى يمكن أن يحصل عليها لو أنه أنفق العشرة جنيهات فى شراء أية سلعة أخرى . غير أن المستهلك يرى ، فى ذات الوقت ، أن العشرة جنيهات أفضل من الكيلو الرابع من الطماطم ، أو بعبارة أوضح فإن المنفعة التى يمكن أن يحصل عليها من إنفاق العشرة جنيهات على أية سلعة أخرى أكبر من المنفعة التى يحصل عليها من استهلاك الكيلو الرابع من الطماطم .

أما إذا كان سعر السوق (٥ جنيهات) لكيلو الطماطم ، فإن هذا المستهلك يرغب فى شراء (٦ كيلو) بدلاً من (٣ كيلو) ، إذ أنه فى هذه الحالة ، يفضل الكيلو الرابع والخامس والسادس على الخمسة جنيهات ، أو بعبارة أخرى فإن المنفعة التى يحصل عليها من شراء الكيلو الرابع أو الخامس أو السادس أكبر من المنفعة التى يحصل

عليها ، لو إنه أنفق الخمسة جنيهات فى شراء أية سلعة أخرى . غير أن هذا التحليل يقوم ، أساسًا ، على أن وحدات الطماطم متجانسة ، بمعنى أنه لا يوجد أى اختلاف بين كيلو من الطماطم وبين أى كيلو آخر منها .

ونخلص من هذا التحليل إلى "أن المستهلك" سيمضى فى شراء وحدات متعاقبة من أية سلعة إلى أن يصل إلى الوضع الذى تصبح عنده منفعة الوحدة الأخيرة من السلعة، أى المنفعة الحدية محسوبة بوحدات النقود ، مساوية "لسعر السلعة" . وعلى ذلك يمكن القول ، بالإشارة إلى المثال السابق ، أن المنفعة الحدية للكيلو الثالث من الطماطم ، محسوبة بوحدات النقود ، تتعادل مع سعر السوق ، عندما يصبح سعر الطماطم ١٠ جنيهات للكيلو ، ولذلك فالمستهلك يتوقف عن شراء الطماطم عند الكيلو الثالث ، وبهذه المثابة فهذا الكيلو هو الوحدة الحدية (الأخيرة) من السلعة فى خطة إنفاق هذا المستهلك . وهنا يتمثل الوضع التوازنى للمستهلك فى شراء (٣ كيلو) من الطماطم لا أكثر ولا أقل .

ويمكن القول أيضًا أن المنفعة الحدية للكيلو السادس من الطماطم ، محسوبة بوحدات النقود ، تتعادل مع سعر السوق ، عندما يصبح سعر الطماطم (٥ جنيهات) للكيلو ، ولذلك فالمستهلك يتوقف عن شراء الطماطم عند الكيلو السادس ، وبهذه المثابة فهذا الكيلو هو الوحدة الحدية (الأخيرة) من السلعة فى خطة إنفاق المستهلك . وهنا يتمثل الوضع التوازنى للمستهلك فى شراء (٦ كيلو) من الطماطم ، لا أكثر ولا أقل .

ويمكن ، إذن ، أن نرى أنه إذا كانت المنفعة الحدية للسلعة ، محسوبة بوحدات النقود، من وجهة نظر المستهلك ، أكبر من سعر السوق لأية وحدة من وحدات السلعة، فإنه سيشترى هذه الوحدة ، أما إذا كانت منفعتها الحدية أقل من سعر السوق، فإنه سوف يعزف عن الشراء . غير إنه إذا كانت المنفعة الحدية لوحدة معينة من السلعة ، من وجهة نظر المستهلك ، تتعادل ، تمامًا ، مع سعر السوق لهذه السلعة ، فسيشترى المستهلك هذه الوحدة ، ولكنه يصبح عند حد الشراء . وجملة القول فإن المستهلك

سيمضى فى شراء وحدات متعاقبة من أية سلعة إلى أن تتعادل منفعتها الحدية (منفعة الوحدة الحدية أى منفعة الوحدة الأخيرة منها) ، محسوبة بوحدات النقود ، مع سعرها النقدى فى السوق .

٨-٥ توازن المستهلك (تناسب المنافع الحدية مع أسعار السلع)

غير أن الواقع يختلف عن ذلك كثيراً ، إذ أن المستهلك سينفق دخله النقدى ، لا على كل سلعة على حدة فى محاولات متعاقبة ، بل على مجموعة من السلع فى وقت واحد ، أو بعبارة أخرى فإنه لابد أن يصل إلى وضعه التوازنى بالنسبة لمجموعة كاملة من السلع التى يرغب فى شرائها . ولذلك فلابد من افتراض أن هذا المستهلك يستطيع ، من تلقاء نفسه ، المفاضلة بين مختلف السلع فى وقت واحد ، واختيار أفضل مجموعة منها فى النهاية ، وهى ما نسميها ، عادة "المجموعة التوازنية".

ولكى يصل المستهلك إلى المجموعة التوازنية ، فإنه يشترى المزيد من جميع السلع إلى الحد الذى تحقق عنده الوحدات القليلة الأخيرة إشباعات أو منافع تتناسب مع أسعار السلع . وهذا يعنى أنه إذا كانت الوحدة الأخيرة من السلعة (أ) وسعرها (١٠ جنيهات) ، تحقق ضعف الإشباع الذى تحققه الوحدة الأخيرة من السلعة (ب) وسعرها (٥ جنيهات) ، أى أن إشباع السلعة (أ) ضعف إشباع السلعة (ب) ، وسعر السلعة (أ) ضعف سعر السلعة (ب) ، فإن المستهلك يتوقف عن المضى فى الشراء ، طالما يجد نفسه أنه قد بلغ وضعه التوازنى أو حده الأقصى من الإشباع الكلى .

ويلاحظ أن الوضع التوازنى للمستهلك الذى يحقق له أقصى الإشباع الكلى ، إنما ينطوى ، أيضًا ، على تساوى المنافع الحدية للوحدات الأخيرة من النقود التى ينفقها المستهلك فى جميع الاستعمالات . هذا هو الشرط الأساسى للتوازن فى صورته العامة ، إذ لو فرضنا ، جدلاً ، أن الوحدة الأخيرة من النقود التى ينفقها المستهلك على السلعة (أ) تحقق إشباعًا أقل من الإشباع الذى يحققه إنفاق الوحدة الأخيرة من النقود على السلعة (ب) ، فإنه من المجزى حقًا للمستهلك أن ينتقل بالوحدة الأخيرة من النقود من

شراء السلعة (أ) إلى شراء المزيد من السلعة (ب) . بيد أنه ، تبعًا لمبدأ تناقص المنفعة الحدية ، فإن الإشباع الذى يحققه إنفاق وحدة إضافية من النقود على السلعة (ب) سيتضاءل تدريجياً ، ويهبط فى النهاية ، إلى مستوى الإشباع الذى يحققه إنفاق الوحدة الأخيرة من النقود على السلعة (أ) . هنا يصل المستهلك إلى وضعه التوازنى ، ويدل ذلك على إنه لا يبلغ هذا الوضع إلا بعد انقضاء فترة المحاولة وتكرار الخطأ .

لقد رأينا ، إذن ، أن الشرط الأساسى للتوازن العام للمستهلك هو تساوى المنافع الحدية للوحدات الأخيرة من دخله النقدى فى جميع الاستعمالات ، إلا أن هذا الشرط يتضمن ، بطبيعة الحال ، أن تكون المنافع الحدية للسلع التى يوجّه المستهلك دخله النقدى للإنفاق عليها متناسبة مع أسعارها ، إذ كما رأينا فى المثال السابق ، فإن المنفعة الحدية للسلعة (أ) لابد أن تكون ضعف المنفعة الحدية للسلعة (ب) فى وضع التوازن ، إذا كان سعر السلعة (أ) ضعف سعر (ب) . أما إذا كان المستهلك يواجه أكثر من سلعتين،أى أن مجموعته التوازنية تحتوى على ثلاث سلع أو أكثر ، فلابد ، لكى يبلغ وضعه التوازنى ، أن تتناسب المنافع الحدية لمفردات هذه المجموعة مع أسعارها النسبية . وعلى ذلك فمن الممكن ، فى ضوء المعلومات عن سلوك المستهلك ، أن نضع المعادلة الآتية التى تعّبر عن وضعه التوازنى بالنسبة لسلعتين فقط كالسلعة (أ) والسلعة (ب) مثلاً:

$$\lambda = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة (أ)}}{\text{سعر السلعة (أ)}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة (ب)}}{\text{سعر السلعة (ب)}}$$

ولابد أن تتحقق هذه المعادلة ، لأنه لو حصل المستهلك على منفعة حدية من السلعة (أ) أكبر من المنفعة الحدية من السلعة (ب) لكل وحدة من وحدات الإنفاق ، فسيحصل المستهلك على منفعة أكبر ، إذا نقل جزءًا من دخله من الإنفاق على السلعة (ب) إلى الإنفاق على السلعة (أ) . أما المنفعة الحدية التوازنية لوحدة من وحدات الإنفاق (λ) فإنها تسمى بالمنفعة الحدية للدخل النقدى للمستهلك .

أما إذا كان المستهلك يواجه أكثر من سلعتين ، ولتكن السلعة (أ) والسلعة (ب) والسلعة (جـ) مثلا ، فإن الشرط الأساسي للتوازن العام للمستهلك ، كما قدمنا ، هو تساوى المنافع الحدية للوحدات الأخيرة من الدخل النقدى للمستهلك فى الإنفاق على شراء كل من السلع الثلاث ، وهو ما لا يتحقق إلا إذا كانت المنافع الحدية للسلع (أ ، ب ، جـ) ، التى يوجّه المستهلك دخله النقدى للإنفاق عليها ، متناسبة مع أسعارها، وفقًا للمعادلة الآتية :

$$\lambda = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة (أ)}}{\text{سعر السلعة (أ)}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة (ب)}}{\text{سعر السلعة (ب)}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة (جـ)}}{\text{سعر السلعة (جـ)}}$$

وينطبق هذا التحليل لو أن المستهلك يوجّه دخله للإنفاق على شراء أكثر من ثلاث سلع فى وقت واحد .

٨-٦ تحديد مكونات المجموعة التوازنية من السلع

أما مكونات المجموعة التوازنية من السلع التى تحقق للمستهلك ، أقصى إشباع كلى من دخله النقدى المحدود ، فإنها تتحدد بما يلى:

(١)حجم الدخل النقدى للمستهلك الذى يوجهه للإنفاق على شراء السلع التى تكونها المجموعة التوازنية .

(٢)الأسعار المحددة والمقررة لهذه السلع فى أسواقها الخاصة ، والتى يأخذها المستهلك على علاتها ، ولا تأثير له عليها .

(٣)مقدار ما يُنفق من هذا الدخل النقدى للمستهلك على شراء كل سلعة من السلع التى تكونها المجموعة التوازنية عند بلوغ المستهلك لوضعه التوازنى الذى يحقق له أقصى الإشباع الكلى .

ومن ثم يمكن تحديد مكونات المجموعة التوازنية من السلع المشتراة ، وذلك بقسمة الجزء المنفق-من كل سلعة من الدخل النقدى للمستهلك- على سعر هذه السلعة .

ولنضرب مثالاً عدديًا على تحديد مكونات المجموعة التوازنية من السلع الثلاث (أ ، ب ، جـ) . لنفترض أن أحد المستهلكين ، فى إحدى جولاته الشرائية ، قد مضى فى شراء وحدات متعاقبة من هذه السلع الثلاث من دخله النقدى المحدود إلى أن بلغ وضعه التوازنى الذى يحقق له أقصى الإشباع الكلى . ولنفترض أيضًا أنه كان قد قدَّر – عند بلوغه لوضعه التوازنى – أن المنفعة الحدية للسلعة (أ) هى (٦٠ وحدة منفعة) ، وأن المنفعة الحدية للسلعة (أ) هى ضعف المنفعة الحدية للسلعة (ب) وثلاثة أمثال المنفعة الحدية للسلعة (جـ) . أما سعر السلعة (أ) فى السوق فقد كان (١٢ وحدة نقود) ، وهو ضعف سعر السلعة (ب) وثلاثة أمثال سعر السلعة (جـ) .

وعلى ذلك فإذا كان الدخل النقدى لهذا المستهلك ، وهو الذى أنفق على شراء هذه السلع الثلاث يبلغ (٣٠٠ جنيهًا) مثلاً ، وأنه عند بلوغ وضعه التوازنى كان المستهلك قد أنفق (١٨٠ جنيهًا) على السلعة (أ) و(٨٤ جنيهًا) على السلعة و(٣٦ جنيهًا) على السلعة (جـ) ، فإن هذا الوضع التوازنى ينم عن الآتى :

أولاً : تحديد المنفعة الحدية للدخل النقدى للمستهلك

لقد وضح مما تقدم أن المنفعة الحدية للدخل النقدى للمستهلك هى منفعة الوحدة الأخيرة (الحدية) من النقود التى تُنفق على أية سلعة يرغب المستهلك فى شرائها، وبالتالى فإن حساب هذه المنفعة الحدية للنقود التى ينفقها المستهلك على أية سلعة يتم بتحديد ما تحققه كل وحدة من وحدات النقود التى يتضمنها سعر السلعة من منفعة أو إشباع للمستهلك ، وهو ما يمكن التوصل إليه بقسمة المنفعة الحدية لأية سلعة على سعر هذه السلعة ، أى ما عبرّنا عنه آنفًا بالمنفعة الحدية للنقود المنفقة على أية سلعة، وفقًا للمعادلة الآتية :

λ = المنفعة الحدية للسلعة / سعر السلعة

= ٦٠ وحدة منفعة / ١٢ وحدة نقود

وهذا بالنسبة للسلعة (أ) مثلاً = ٥ وحدات منفعة لكل وحدة من النقود .

ثانيًا : تحديد مكونات المجموعة التوازنية

وتتحدد مكونات المجموعة التوازنية من السلع الثلاث (أ ، ب ، جـ) فى مثالنا العددى السابق بقسمة الجزء المنفق على كل سلعة ، من الدخل النقدى للمستهلك ، على سعر هذه السلعة . وعلى ذلك فإن :

عدد الوحدات المشتراة من السلعة (أ) = ١٨٠ / ١٢ = ١٥ وحدة .

عدد الوحدات المشتراة من السلعة (ب) = ٨٤ / ٦ = ١٤ وحدة .

عدد الوحدات المشتراة من السلعة (جـ) = ٣٦ / ٤ = ٩ وحدات .

ومن ثم فإن المجموعة التوازنية من السلع الثلاث تتكون من (١٥ وحدة) من السلعة (أ) و(١٤ وحدة) من السلعة (ب) و(٩ وحدات) من السلعة (جـ) .



الفصل التاسع

سلوك المستهلك الفردي

في التحليل الحديث (نظرية سلوك المستهلك)

غالبًا ما يلجأ الاقتصاديون المحدثون إلى التدليل ، بيانيًا ، على الشكل الذى يتخذه توازن المستهلك ، وذلك دون استخدام لغة المنفعة ذات القياس العددى . لنبدأ هذا التحليل الحديث بالبحث فى حالة المستهلك ذى الدخل النقدى المحدود . ولنفرض أن هذا المستهلك ينفق كل دخله على الاستهلاك ، وأنه ينفقه على سلعتين فقط ، كالطعام والملابس ، مثلاً ، بأسعار مقررة ومحددة فى السوق . ومن ثم فإنه يستطيع أن يقرر ما إذا كان :

(١) يفضل مجموعة معينة من السلعتين ، ولتكن مثلاً ثلاث وحدات من الطعام ووحدتين من الملابس ، على مجموعة أخرى ثانية ولتكن مثلاً ، وحدتين من الطعام وثلاث وحدات من الملابس .

(٢) أو لا يفضل مجموعة على أخرى ، فهما لديه "سواء" .

(٣) أو يفضل فعلاً المجموعة الثانية على المجموعة الأولى من السلعتين .

٩-١ جدول السواء

لنفترض أن هاتين المجموعتين تتساويان فى نظر المستهلك ، أى أنه سيان لديه أن يحصل على أية مجموعة منهما ، ولنضع جدولاً يشمل هاتين المجموعتين من الطعام والملابس، فضلاً عن جميع المجموعات الأخرى التى تتساوى جميعها فى نظره ، وليكن ، مثلاً، الجدول رقم (٨) :

جدول رقم (٩) جدول السواء للمستهلك

المجموعة	أ	ب	جـ	د
وحدات الملابس	٦	٣	٢	١,٥
وحدات الطعام	١	٢	٣	٤

ويدل الشكل الآتى رقم (٣٤) بيانيًا على هذه المجموعات المختلفة من السلعتين، إذ يمكن أن نقيس وحدات الملابس على أحد المحورين ، كما نقيس وحدات الطعام على المحور الآخر . وكل مجموعة من هذه المجموعات (أ ، ب ، جـ ، د) تتمثل بنقطة واحدة معينة . غير أن هذه المجموعات ليست وحدها المجموعات التى تتساوى ، جميعها ، فى نظر المستهلك تمامًا ، فهنالك مثلا ، المجموعة (١,٥ وحدة) من الطعام و(٤ وحدات) من الملابس ، وهذه يمكن أن تتساوى تمامًا مع المجموعات (أ ، ب ، جـ ، د) فى الجدول السابق . وهناك ، أيضًا مجموعات أخرى عديدة تتساوى مع هذه المجموعات فى نظر المستهلك .

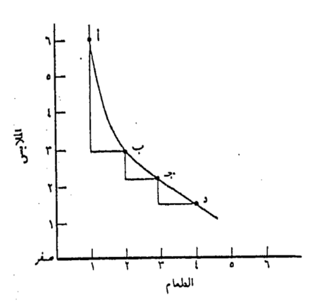
٩-٢ منحنى السواء

ولذلك يطلق الاقتصاديون على المنحنى الذى يتضمنه الشكل البيانى الآتى،وهو المنحنى الذى يصل بين النقط الأربع ، اسم "منحنى السواء" ، وتمثل كل نقطة عليه مجموعة من السلعتين – تختلف من حيث مكوناتها من السلعتين – عن أية مجموعة أخرى تمثلها أية نقطة أخرى على نفس المنحنى . كما أن منحنى السواء ، الذى يصل بين هذه النقط الأربع ، إنما ينطوى على أنه لو تُركت للمستهلك حرية اختيار أية نقطة منها ، فإنه لا يستطيع المفاضلة بين مختلف النقط ، بل يتردد فى اختيار أية نقطة منها ، ولذلك فإن هذا المنحنى يسمى أحيانًا "منحنى التردد" .

ومن ثم ، فإن كل النقط الواقعة على منحنى السواء ، وهى التى تمثل مختلف المجموعات من السلعتين ، تتساوى الرغبة فيها تمامًا ، من وجهة نظر المستهلك ، فسيان

لديه أن يحصل على المجموعة (أ أو ب أو حـ أو د) أو أية مجموعة أخرى على منحنى السواء .

ويجدر أن نلاحظ أن منحنى السواء ذو انحناء مقعر ، إذا ما نظرنا إليه من أعلى. وإذا تحركنا على طول هذا المنحنى إلى أسفل وصوب اليمين ، وهو تحرك يتضمن زيادة في كمية الطعام ونقصًا في كمية الملابس ، فإن انحدار المنحنى يقل تدريجيًا . كما يجدر أن نلاحظ أن رسم منحنى السواء ، على النحو المتقدم ، يفصح عن خاصية هامة لهذا المنحنى ، يُطلق عليها اسم "قانون الإحلال" ، وينص على أنه : "كلما زادت ندرة قيمتها الإحلالية النسبية ، فتزيد المنفعة الإضافية للسلعة التى تزيد ندرتها ، وتقل المنفعة الإضافية للسلعة التى تقل ندرتها النسبية" .



الشكل رقم (٣٤) ويدل على منحنى السواء للمستهلك

لنضرب مثلاً بالمستهلك عند الوضع (أ) ، فى الجدول السابق ، فهو يرغب عند هذا الوضع فى التنازل عن (٣ وحدات) من الملابس لكى يحصل على الوحدة الثانية من الطعام ، ولكنه عندما يتحرك إلى الوضع (ب) ، فإنه يضحى فقط بوحدة مما لديه من

الوحدات الباقية من الملابس ، فى سبيل الحصول على الوحدة الثالثة من الطعام . وللحصول على الوحدة الرابعة من الطعام ، فإنه لن يتنازل إلا عن نصف وحدة من الكمية المتضائلة من الملابس . وإذا أوصلنا بين النقطتين (أ ، ب) فى الشكل السابق ، فإننا نجد أن انحدار الخط (أ ب) المترتب على ذلك (بغض النظر عن العلامة) يساوى ٣ ، وإذا أوصلنا النقطتين (ب ، جـ) فإن الانحدار يساوى ١ ، وإذا أوصلنا النقطتين (جـ ، د) فإن الانحدار يساوى نصف ، وهذه النسب المتناقصة هى ما نسميها "نسب الإحلال" فى التحليل الاقتصادى .

ومن الواضح أنه كلما ضاق نطاق التحركات على طول منحنى السواء ، اقتربت نسبة الإحلال من الانحدار الفعلى لمنحنى السواء نفسه . ومن ثم فإن انحدار منحنى السواء – فيما يتعلق بالتغيرات الطفيفة جداً – هو مقياس للنسب التى سيرغب المستهلك ، على أساسها ، استبدال كمية طفيفة جداً من إحدى السلع فى مقابل الحصول على كمية طفيفة جداً من السلعة الأخرى . ونرى فى الشكل البيانى السابق أنه كلما زاد ما لدى المستهلك من كمية الطعام،وتضاءل ما لديه من كمية الملابس ، كان ذلك مدعاة إلى تضاؤل النسبة بين الكمية القليلة من الملابس التى يرغب المستهلك فى التنازل عنها وبين الكمية القليلة من الطعام التى يرغب المستهلك فى الحصول عليها، أو بعبارة أخرى فإن معدَّل الإحلال الحدى يتناقص ، كلما نقصت كمية الملابس ، وزادت كمية الطعام ، ونعبِّر عن ذلك "بتناقص معدَّل الإحلال الحدى" .

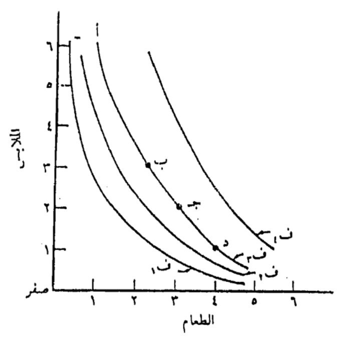
٩–٣ خريطة السواء

غير أن الجدول السابق رقم (٩) هو واحد من بين عدد لانهاية له من الجداول الميسورة للمستهلك ، إذ يمكنه أن يبدأ بمستوى من الإشباع أعلى من مستوى الإشباع الذى يدل عليه الجدول السابق . قد يبدأ أحد هذه الجداول ، مثلاً ، بالمجموعة ذات الوحدتين من الطعام والسبع وحدات من الملابس . وقد يبدأ جدول

آخر بالمجموعة ذات الثلاث وحدات من الطعام والثماني وحدات من الملابس . كما يمكن التعبير عن كل جدول تعبيراً بيانيًا ، بمعنى أن يكون لكل جدول ما يناظره من منحنى السواء . ويدل الشكل البياني الآتي رقم (٣٥) على أربعة منحنيات سواء . أما المنحنى الوارد في الشكل البياني السابق ، فقد أصبح الآن متخذًا اسم منحنى السواء (ف٣) .

وهنا لن يتمتع المستهلك الذى يتحرك من وضع إلى آخر ، على طول أى منحنى سواء معيَّن ، بأية زيادة أو نقص فى درجة الإشباع الكلى ، نتيجة للتغير فى تدفق السلع التى يحصل عليها ، ولا يدل الشكل الآتى ، بطبيعة الحال ، إلا على عدد قليل من منحنيات السواء ، أو الخطوط ذات المنفعة الكلية المتساوية ، وتسمَّى هذه المجموعة من منحنيات السواء "خريطة السواء" للمستهلك .

ولنلاحظ أنه كلما تزايدت الكمية التى يحصل عليها المستهلك من السلعتين معًا، وما يتضمنه ذلك ، بيانيًا ، من تحركه فى الاتجاه الشمالى الشرقى عبر "خريطة السواء" ، اجتاز هذا المستهلك منحنيات سواء متعاقبة ، وبلغ مستويات متزايدة من الإشباع . كما نلاحظ أنه ما لم يصل المستهلك إلى حد الإشباع النهائى ، فإنه يتمتع بزيادة فى الإشباع ، نتيجة لحصوله على كميات متزايدة من كل من السلعتين . ومن ثم فإن المنحنى (ف٣) يدل على مستوى من الإشباع أعلى من ذلك الذى يدل عليه المنحنى (ف٢) ، والمنحنى (ف٤) يدل على مستوى من الإشباع أعلى من ذلك الذى يدل عليه المنحنى (ف٣) وهلم جرا .



الشكل رقم (٣٥) ويدل على نموذج لمجموعة من منحنيات السواء للمستهلك : (ف١ ، ف٢ ، ف٣ ، ف٤) أو ما تسمى ، عادة ، في مجموعها " خريطة السواء ".

٩-٤ جدول الطرق البديلة للإنفاق وخط السعر[1]

لندع جانبًا الآن خريطة السواء للمستهلك ، ولنبحث في دخله المحدود ، بافتراض أن المستهلك يحصل ، مثلاً ، على (٦ وحدات) من النقود يوميًا ، لإنفاقها على شراء الطعام والملابس ، وهو يواجه سعرًا محددًا لكل من هاتين السلعتين ، وليكن ، مثلاً، (١,٥ وحدة) من النقود للطعام ووحدة واحدة من النقود للملابس . وهنا يستطيع المستهلك إنفاق كل دخله النقدي على أية مجموعة من مختلف المجموعات البديلة من الطعام والملابس التي يستطيع شراءها بهذا الدخل وبالسعر المحدَّد في السوق لكل من السلعتين . قد يشتري في حالة متطرفة (٤ وحدات) من الطعام ، ولا يشتري من

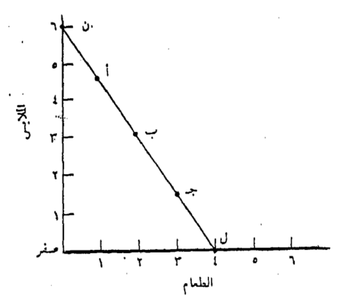
(١) يطلق عليه الاقتصاديين "خط إمكانية الاستهلاك" ، لأنه يدل على كل الخطط الاستهلاكية ، أو الأوضاع الممكنة للاستهلاك ، في حدود دخل نقدي معيَّن ، ينفقه المستهلك في فترة زمنية معينة ، بينما يطلق عليه البعض الآخر اسم "خط السعر" لأنه يدل على مستوى الأسعار النسبية لكل من السلعتين .

وحدات الملابس شيئًا ، أو يشترى فى الحالة المتطرفة الأخرى (٦ وحدات) من الملابس، ولا يشترى من وحدات الطعام شيئًا . ويوضح الجدول الآتى رقم (٩) بعض هذه الأوضاع الممكنة التى يمكن معها للمستهلك أن يخصص دخله المحدود وهو (٦ وحدات) من النقود يوميًا للإنفاق على الطعام والملابس .

جدول رقم (٩) ويدل على الطرق البديلة للإنفاق بافتراض دخل معيّن وأسعار محددة

المجموعة	ن	أ	ب	جـ	ل
وحدات الملابس	٦	٤,٥	٣	١,٥	صفر
وحدات الطعام	صفر	١	٢	٣	٤

أما الشكل البيانى الآتى رقم (٣٦) فيدل على هذه الأوضاع الممكنة الخمسة ، فى شكل بيانى ذى محورين مماثلين لمحورى الشكلين السابقين رقمى (٣٤ ، ٣٥) ، وتدل على كل وضع من هذه الأوضاع الخمسة دائرة صغيرة . غير أنه يلاحظ أن هذه الدوائر، جميعها ، تقع على خط مستقيم واحد ، هو الخط (ن ل) ، إذ يجمع هذا الخط بين الأوضاع الممكنة التى يمكن أن يشغلها المستهلك فى إنفاقه لدخله المحدود .

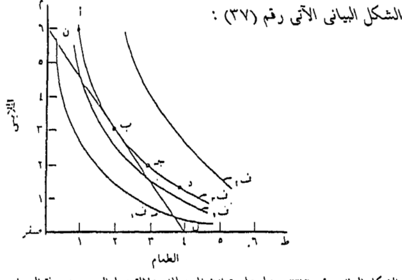


الشكل رقم (٣٦) ويدل على خط السعر (ن ل) ، وهو يجمع بين كل الأوضاع الممكنة التى يمكن أن يشغلها المستهلك فى إنفاقه لدخله المحدود على الطعام والملابس .

والمنطق الذى ينطوى عليه هذا الخط يصبح أكثر وضوحاً . إذ ما دمنا نفترض أن هذه الأسعار التى يواجهها المستهلك فى السوق أسعار محددة ، ففى كل مرة يتنازل المستهلك عن (١,٥ وحدة) من الملابس أى يهبط على المحور الرأسى بما يساوى (١,٥ وحدة) بمقياس الرسم لابد أن يحصل ، فى مقابل ذلك ، على وحدة إضافية من الطعام ، أى يتحرك أفقيًا بما يساوى وحدة من الطعام . أو بعبارة أخرى ، فإنه يستطيع دائمًا – فى تحركه على طول الخط (ن ل) – استبدال (٣ وحدات) من الملابس فى مقابل وحدتين من الطعام . ويسمَّى هذا الخط "بخط السعر" لأن انحداره يدل على سعر الطعام (على المحور الأفقى) بالنسبة لسعر الملابس (على المحور الرأسى) .

٩–٥ توازن المستهلك

وهنا ينبغى أن نجمع بين خط السعر وبين منحنيات السواء للمستهلك . كما نلاحظ أن المحورين الرأسى والأفقى فى الشكل البيانى الآتى رقم (٣٧) هما بعينهما محورا الشكلين البيانيين السابقين رقمى (٣٥ ، ٣٦) . ويمكن ، إذن ، أن نضع خط السعر على خريطة السواء للمستهلك ، أو بعبارة أخرى يمكن أن نجمع بين الشكل البيانى السابق والشكل البيانى الأسبق فى شكل بيانى واحد ، كما هو موضح فى الشكل البيانى الآتى رقم (٣٧) :

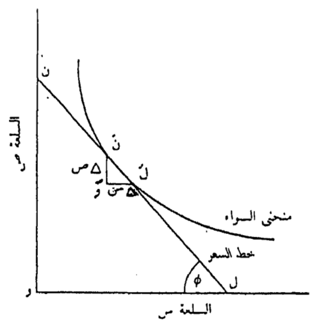


الشكل البيانى رقم (٣٧) ويدل على توازن المستهلك بدلالة خط السعر وخريطة السواء ، أى يدل على أن توازن المستهلك هو عند نقطة تماس خط السعر وأعلى منحنى سواء يمكن أن يصل إليه المستهلك . وهو المنحنى (ف٢) .

وغنى عن البيان أن للمستهلك مطلق الحرية فى التحرك على طول الخط (ن ل) ، كما أن الأوضاع التى على اليمين وإلى أعلى من الخط (ن ل) لا يتسنى للمستهلك أن يصل إليها ، ما لم ينفق أكثر من (٦ وحدات) من النقود يوميًا . أما الأوضاع التى على اليسار وإلى أسفل من الخط (ن ل) فهى غير ذات أهمية بالنسبة إليه ، بما أننا نفترض أنه ينفق كل دخله اليومى الذى يبلغ (٦ وحدات) من النقود . ومن الواضح ، إذن ، أن المستهلك يتحرك تجاه النقطة التى تحقق له أكبر إشباع كلى ممكن . وبعبارة أخرى فإنه يتحرك نحو أعلى منحنى سواء يمكنه الوصول إليه . ومن ثم فلن يتحقق للمستهلك أقصى الإشباع الكلى إلا عند النقطة (ب) ، حيث يمس خط السعر منحنى السواء (ف٣) ، إذ أن هذا هو أعلى منحنى سواء يستطيع أن يصل إليه فى نطاق دخله النقدى المحدود الذى يبلغ (٦ وحدات) من النقود يوميًا . أما النقطة (ب) فهى تمثل ، بيانيًا ، المجموعة (ب) فى كل من جدول السواء الأسبق رقم (٨) وجدول الطرق البديلة للإنفاق السابق رقم (٩) ، أى المجموعة المكونة من ثلاث وحدات من الملابس ووحدتين من الطعام .

ومن وجهة نظر التحليل الهندسى ، فإن المستهلك يصبح فى وضع توازنى ، عندما يتساوى انحدار خط السعر مع انحدار منحنى السواء . غير أنه تجدر ملاحظة أن انحدار خط السعر هو النسبة بين سعر السلعة (س) على المحور الأفقى (الطعام فى المثال السابق) والسلعة (ص) على المحور الرأسى (الملابس فى المثال السابق) . كما أن انحدار منحنى السواء عند أية نقطة واقعة عليه هو معدَّل الإحلال الحدى بين السلعتين عند هذه النقطة . ولما كانت أسعار السلع تتناسب مع منافعها الحدية ، فإن معدَّل الإحلال الحدى عند الوضع التوزانى للمستهلك يتساوى مع النسبة بين المنفعة الحدية للسلعة (س) والمنفعة الحدية للسلعة (ص) . كما يتساوى مع النسبة بين سعر السلعة (س) وسعر السلعة (ص) . وعلى ذلك فإن شرط تماس خط السعر مع منحنى السواء هو طريقة

أخرى للتعبير عن تناسب أسعار السلع مع منافعها الحدية فى وضع التوازن . ويتضح ذلك من الشكل البيانى الآتى رقم (٣٨) :



الشكل رقم (٣٨) ويدل على أن انحدار منحنى السواء يساوى انحدار خط السعر فى وضع التوازن ، وأن معدّل الإحلال الحدى يساوى النسبة بين سعرى السلعتين (س ، ص) ، كما يساوى النسبة بين منفعتيهما الحدية .

إن المثلث (نَ لَ وَ) ، والمثلث (ن ل و) متشابهان ، وذلك بافتراض أن (نَ) قريبة جدًا من (لَ) إلى الحد الذى يمكن معه اعتبار الخط (نَ لَ) جزءًا من خط السعر (ن ل) ومن منحنى السواء . وعلى ذلك فإن :

$$\text{معدّل الإحلال الحدى}_{\text{ص} \leftarrow \text{س}} = \frac{\Delta \text{ص}}{\Delta \text{س}} = \frac{\text{نَ وَ}}{\text{وَ لَ}} = \frac{\text{ن و}}{\text{و ل}} \quad (1)$$

وبما أن $\frac{\text{ن و}}{\text{ول}}$ هو انحدار خط السعر أيضًا ، فإن انحدار منحنى السواء يساوى انحدار خط السعر ، لأن خط السعر هو بعينه الخط المماس لمنحنى السواء فى وضع التوازن .

$$\text{ولكن } \frac{\text{ن و}}{\text{ول}} = \frac{\frac{\text{دخل المستهلك}}{\text{سعر السلعة ص}}}{\frac{\text{دخل المستهلك}}{\text{سعر السلعة س}}} = \frac{\text{سعر السلعة س}}{\text{سعر السلعة ص}}$$

$$\text{معدل الإحلال الحدى}_{\text{ص} \leftarrow \text{س}} = \frac{\Delta\text{ص}}{\Delta\text{س}} = \frac{\text{سعر السلعة س}}{\text{سعر السلعة ص}} \quad \text{------ (2)}$$

وبما أنه عند نقطة التماس فإن ما يخسره المستهلك من المنفعة يتعادل مع ما يكسبه من المنفعة ، نتيجة لإحلال كمية قليلة جداً من السلعة (س) محل كمية قليلة جداً من السلعة (ص) ، فإن :

المنفعة المشتقة من Δس = "اللامنفعة" المشتقة من Δص

ولكن منفعة Δس = Δس × المنفعة الحدية للسلعة س (مكسب) .

ولامنفعة Δص = Δص × المنفعة الحدية للسلعة ص (خسارة) .

∴ Δس × المنفعة الحدية للسلعة س = Δص × المنفعة الحدية للسلعة ص .

$$\therefore \frac{\Delta\text{ص}}{\Delta\text{س}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة س}}{\text{المنفعة الحدية للسلعة ص}} \quad \text{-------- (3)}$$

ومن المعادلتين السابقتين رقمى (٢) و(٣) ، فإننا نستنتج المعادلة الهامة الآتية :

$$\text{معدل الإحلال الحدى}_{\text{ص} \leftarrow \text{س}} = \frac{\Delta\text{ص}}{\Delta\text{س}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة س}}{\text{المنفعة الحدية للسلعة ص}}$$

$$= \frac{\text{سعر السلعة س}}{\text{سعر السلعة ص}} \quad \text{---------- (4)}$$

وبما أنه ، فى ضوء المعادلة السابقة رقم (١) ، قد أوضحنا أن معدل الإحلال الحدى فى وضع التوازن (نقطة تماس خط السعر بمنحنى السواء) هو بعينه انحدار خط السعر وكذلك انحدار منحنى السواء ، فإن :

معدّل الإحلال الحدى = $\frac{\text{ن و}}{\text{و ل}}$ = انحدار خط السعر = انحدار منحنى السواء

ص ←—— س

$$= \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة س}}{\text{المنفعة الحدية للسلعة ص}} = \frac{\text{سعر السلعة س}}{\text{سعر السلعة ص}}$$

ومن هنا أمكن الربط بين النظرية الكلاسيكية والنظرية الحديثة فى سلوك المستهلك .



ملحق
منحنيات السواء
كأداة تحليلية

والآن وقد استخدمنا منحنيات السواء كأداة تحليلية لتوضيح نظرية سلوك المستهلك ، فخليق بنا إذن ، أن نستوضح مدى الفائدة التى عادت على التحليل الاقتصادى الحديث من استخدام هذه الأداة التحليلية ، ومن الممكن أن نمثل منحنى السواء للمستهلك بخط من الخطوط الجغرافية على الخريطة . ويدل كل خط منها على الأماكن المتساوية فى الارتفاع فوق سطح البحر . ولكن بدلاً من أن يعبِّر عن الارتفاع، فإن كل منحنى من منحنيات السواء يعبِّر عن مستوى معيَّن من الإشباعات . ومع ذلك فمن المستحيل قياس مستويات الإشباع بنفس الطريقة التى يمكن أن نقيس بها الارتفاعات فوق سطح البحر ، إذ من الواضح أنه لا توجد هناك وحدات لقياس المستويات المختلفة من الإشباعات .

وقد يمكن أن نقرر ما إذا كان أحد منحنيات السواء يمثل مستوى أعلى أو أقل من الإشباع الذى يمثله منحنى آخر ، ولكن لا نستطيع قط أن نذكر أن المستوى الأول من الإشباع أعلى أو أقل بمقدار معيَّن . وبعبارة أخرى يتعذر علينا قياس الفروق فى المستويات المختلفة من الإشباع التى تعبِّر عنها ، بيانيًا ، خريطة السواء للمستهلك . ولهذا السبب فإننا نصف منحنيات السواء بأرقام عددية ، لكى نضعها فى مواضعها الصحيحة، فنذكر مثلاً (ف$_1$ ، ف$_2$ ، ف$_3$ . . . . ف$_ن$) للدلالة على أن (ف$_2$) هو منحنى سواء يعلو فى موضعه عن منحنى السواء (ف$_1$) ، وأن (ف$_3$) هو منحنى سواء يعلو فى موضعه عن منحنى السواء (ف$_2$) ، وأن (ف$_ن$) هو منحنى سواء يعلو فى

موضعه عن منحنى السواء (ف(ن-١)) وهلم جرا . ولكننا لا نحاول أن نصفها بوحدات معيَّنة من الإشباع ، حيث أنه لا توجد مثل هذه الوحدات . وفي سياق هذا التحفظ حول عدم وجود وحدات معينة لقياس الإشباع الكلى الذى يحققه منحنى السواء ، سنحاول أن نناقش أولاً خصائص منحنيات السواء ، ثم مزايا استخدام هذه المنحنيات كأداة تحليلية فى تفسير سلوك المستهلك .

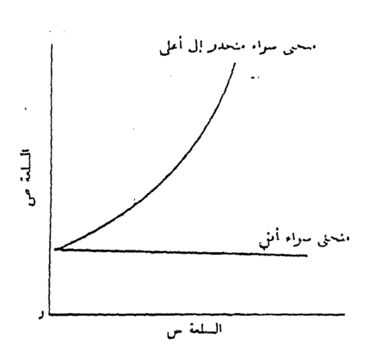
م - ١ خصائص منحنيات السواء

لقد تزودنا الآن بأداة تحليلية نستطيع بها أن نعبِّر عن سلم تفضيلات المستهلك من خلال مجموعة من منحنيات السواء أو ما تسمَّى "خريطة السواء" . ولكن بينما كنا نرسم مثل هذه الخريطة السوائية ، فقد افترضنا فروضًا تحكمية حول شكل منحنيات السواء فأخذناها على علاتها دون أن نناقشها ، أو نقيم الدليل على صحتها . ويمكن ، فى الواقع ، أن نفترض فروضًا حقيقية مختلفة حول شكل هذه المنحنيات :

الفرض الأول : الانحدار السالب لمنحنيات السواء

إن الفرض الأول هو أن منحنى السواء ينحدر دائمًا إلى أسفل متجهًا من اليسار إلى اليمين ، ويبدو أن هذا أمر معقول إلى أبعد الحدود . ذلك أنه لو لم تنحدر منحنيات السواء إلى أسفل ، فإنها إما أن تنحدر إلى أعلى أو تكوِّن خطوطًا أفقية . وهنا إذا افترضنا أن منحنيات السواء أفقية ، كما يتضح من الشكل البيانى الآتى رقم (٣٩ أ) ، فإن ذلك يتضمن أن المستهلك سيتساوى فى نظره ، مثلاً ، الإشباع الناتج من (٦ وحدات) من السلعة (ص) ، ومن إما (١،٢،٣،٤،٥ أو ٦ وحدات) من السلعة (س) . ومن الواضح أن هذه حالة بعيدة الاحتمال ، إذ أن المجموعة التى تشمل نفس الوحدات من سلعة ما ، والمزيد من سلعة أخرى ، ستكون دائمًا أفضل ، فى نظر المستهلك ، من المجموعة التى تشمل عددًا أقل من وحدات سلعة ما ونفس الوحدات من سلعة أخرى . بعبارة أخرى فإن المستهلك يفضل (٦ وحدات) من السلعة (ص) و(٥ وحدات) من السلعة (س) على (٦ وحدات) من السلعة (ص) و(٣ وحدات) من

السلعة (س) . ومن ثم فإن الوضع الأفقى الذى يتخذه منحنى السواء هو وضع بعيد الاحتمال إلى أبعد الحدود . كذلك فمن غير المحتمل أن ينحدر منحنى السواء إلى أعلى متجهًا صوب اليمين ، إذ أن ذلك يتضمن أن المستهلك ينظر إلى المجموعة التى تشمل مقدارًا معينًا من السلعتين وليكن مثلاً (٧ وحدات) من السلعة (س) و(٥ وحدات) من السلعة (ص) على أنها تحقق الإشباع الذى تحققه بمجموعة أخرى تشتمل على مقدار من السلعتين أقل من ذلك ، وليكن مثلاً (٦ وحدات) من السلعة (س) و(٣ وحدات) من السلعة (ص) . ومن الجلى أن هذا الوضع أقل احتمالاً من الوضع السابق ، ولن يتحقق إلا إذا كان الإشباع الناتج من بعض وحدات إحدى السلعتين هو إشباع سالب . وفى ضوء هذا التحليل ، يمكن أن نخلص إلى أن الفرض الأول ، وهو الانحدار السفلى لمنحنى السواء ، هو فرض ينطبق على الواقع .



الشكل رقم (٣٩ أ) أشكال بعيدة الاحتمال لمنحنيات السواء الأفقية والمنحدرة إلى أعلى .

الفرض الثانى : تقعر منحنيات السواء

أما الفرض الثانى فهو أن منحنيات السواء جميعًا مقعرة ، إذا نظرنا إليها من أعلى ، وهذا ، فى الواقع ، فرض أساسى هام . إذ إنه ينطوى على تناقص المنفعة الحدية لسلعة ما بالنسبة للأخرى ، كلما انخفض سعر السلعة الأولى ، .بما أن انحدار منحنى السواء عند أية نقطة عليه إنما يدل على سعر السلعة (س) بالنسبة للسلعة (ص) ، كما يدل على المنفعة الحدية للسلعة (س) بالنسبة للسلعة (ص) . ولذلك فإن الشكل الذى يتخذه منحنى السواء ذو أهمية قصوى فى هذا الصدد ، حيث أن المنافع الحدية لسلعة ما، ولتكن (س) ، عند مختلف النقط الواقعة عليه، ستتوقف على التغير فى انحدار منحنى السواء . ومن ثم إذا كان الانحدار مقعرًا بالنسبة لنقطة الأصل ، فإن ذلك يتضمن أمرًا بالغ الأهمية فيما يتعلق بالتغيرات فى المنفعة الحدية ، كلما تحرك المستهلك على طول منحنى السواء .

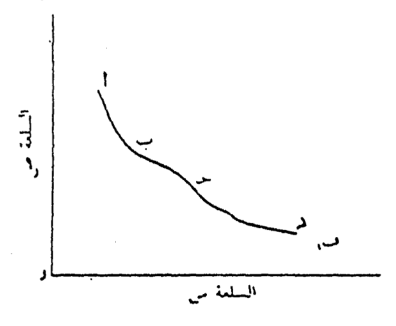
إن هذا الانحناء المقعر لمنحنى السواء يتضمن . بطبيعة الحال ، أنه لكى يزيد ما فى حوزة المستهلك من السلعة (س) ، بحيث أنه لا يصبح فى وضع أسوأ ، أو أفضل من وضعه السابق (أى بحيث أن يبقى دائمًا على نفس منحنى السواء) . فلابد أن يكون فى وسعه أن يتخلى عن وحدات أقل فأقل من السلعة (ص) ، لكى يحصل على نفس الوحدات الإضافية من السلعة (س) ، كلما زاد ما لديه من هذه السلعة .

والخلاصة : إنه كلما تحرك المستهلك على طول منحنى السواء ، فإن افتراض الانحناء المقعر لمنحنى السواء (أى تفرطح المنحنى فى انحداره صوب اليمين) ينطوى على أن المنفعة الحدية لإحدى السلعتين بالنسبة للمنفعة الحدية للسلعة الأخرى ، ستتناقص تدريجيًا على الدوام ، كلما حصل المستهلك على المزيد من السلعة الأولى . وعلى ذلك يمكن أن نعرِّف المنفعة الحدية تعريفًا أدق من التعريف الذى أوردناه فيما سبق ، وهو أن "المنفعة الحدية للسلعة المشتراة – بالنسبة للسلعة الأخرى التى نستخدمها فى شراء السلعة الأولى – هى تلك الكمية من السلعة التى نجرى بها مشترياتنا (ولتكن مثلاً السلعة ص)

والتي يمكن أن نتخلى عنها فى سبيل الحصول على وحدة حدية أخرى من السلعة الأخرى التى نشتريها (ولتكن مثلاً السلعة س) ، إذا كان لنا أن نبقى على نفس منحنى السواء".

ومن الواضح أيضًا أنه ليس من المعقول أن نفترض تزايد المنفعة الحدية بصفة دائمة ، إذ إن ذلك ينطوى على إمعان المستهلك فى شراء السلعة التى تتزايد منفعتها الحدية باطراد إلى أن ينفد دخله النقدى الذى يوجهه بأكمله نحو شرائها . وبطبيعة الحال فمن الصعب أن نتصور مثل هذه الحالة التى ينفق فيها المستهلك كل دخله على سلعة واحدة بهذه الطريقة . وما دمنا قد استبعدنا فكرة تزايد المنفعة الحدية ، فإنه لابد أن نستبعد ، تبعًا لذلك ، فكرة الانحناء المحدب لمنحنيات السواء . إذ إن مثل هذا الانحناء ينطوى على تزايد المنفعة الحدية ، فى حين أن الانحناء المقعر ينطوى على تناقص المنفعة الحدية . بعبارة أخرى فإن الانحناء المقعر لمنحنى السواء هو أكثر احتمالاً من الانحناء المحدب إلى أبعد الحدود .

ولكن بينما نرى بوضوح أنه من غير المحتمل أن تتزايد المنفعة الحدية إلى ما لا نهاية ، فهل هناك من الأسباب ما يدعو إلى الاعتقاد بأنه لا توجد بعض المناطق المحدودة على خريطة السواء للمستهلك ، حيث تطرد المنفعة الحدية فى الزيادة ؟ وهنا قد نجد من العسير نوعًا ما أن نجيب عن هذا التساؤل إجابة واضحة محدَّدة . إن المستهلك لا يمكن أن يكون فى حالة توازن بافتراض أنه يشترى أكثر من سلعة ، إذا كانت المنفعة الحدية فى تزايد مستمر ، وعلى ذلك فلابد أن تتناقص المنفعة الحدية عند النقط التوازنية . وعلى أية حال ، فليس هناك من الأسباب ما يدعو إلى عدم حدوث بعض الالتواء المحدب فى أجزاء محدودة من منحنيات السواء ، كما يدل على ذلك الشكل البيانى التالى رقم (٣٩ ب) :



الشكل رقم (٣٩ ب) ويدل على أن انحناء منحنى السواء (ف،) في الجزء (ب جـ) هو انحناء محدب ، أما انحناؤه في الجزء (أ ب) والجزء (جـ د) فهو انحناء مقعر بالنسبة لنقطة الأصل ، إذا نظرنا إلى هذا المنحنى من أعلى .

وعلى ذلك يمكن القول أنه إذا ما تحرك المستهلك على طول منحنى السواء من (ب) ، فإن المنفعة الحدية للسلعة (س) بالنسبة للسلعة (ص) تتناقص تدريجياً ، ويكون المستهلك على استعداد للتخلى عن وحدات أقل فأقل من السلعة (ص) للحصول على وحدات أخرى من السلعة (س) . ومع ذلك فحالما يصل المستهلك إلى النقطة (ب). فإن الوضع ينعكس ، إذ يصبح المستهلك فجأة على استعداد للتخلى عن وحدات متزايدة من السلعة (ص) في سبيل الحصول على وحدات أخرى من السلعة (س) . ويستمر الحال كذلك إلى أن يصل المستهلك إلى النقطة (جـ) ، وهنا تتغير الحال مرة ثانية ، ويصبح المستهلك راغبًا في التخلى عن وحدات أقل فأقل من السلعة (ص) في سبيل الحصول على كل وحدة من السلعة (س) . ويدل الجزء من (أ) إلى (ب) والجزء من (جـ) إلى (د) من منحنى السواء (ف،) على الظروف العادية لتناقص المنفعة الحدية للسلعة (س) بالنسبة للسلعة (ص) . أما الجزء من (ب) إلى (جـ) فيدل على الحالة

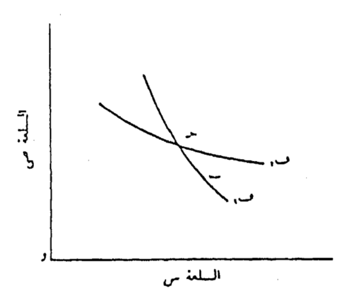
الشاذة المنطوية على تزايد المنفعة الحدية لسلعة (س) بالنسبة للسلعة (ص) ، كلما زاد ما في حوزة المستهلك من السلعة (س) .

وعلى ذلك فإن الفرض الثانى الذى ينطوى على الانحناء المقعر لمنحنيات السواء. بالنسبة لنقطة الأصل ، إنما يستبعد ، فى الواقع ، إمكان تزايد المنفعة الحدية ، حتى لو كان ذلك مقصوراً على أجزاء صغيرة من منحنيات السواء . ولا يبدو ذلك من غير المعقول من الناحية الواقعية . ومهما يكن من أمر ، فإن المستهلك لا يمكن قط أن يكون فى وضع توازنى ، إذا ما كان يشترى مجموعة من السلعتين معًا عند أية نقطة على منحنى السواء ، إذا كان انحناؤه محدباً بالنسبة لنقطة الأصل أو كان محدباً فى جزء من أجزائه كذلك . إذ طالما كانت المنفعة الحدية للسلعة التى يشتريها المستهلك متزايدة باطراد ، فسيكون من المجزى له أن يمضى فى شرائه للمزيد من هذه السلعة إلى أن ينقلب الانحناء مقعراً مرة ثانية ، وهنا تبدأ المنفعة الحدية فى التناقص . وعلى ذلك فلو أن ثمة أجزاء منعزلة من منحنيات السواء ، تتزايد المنفعة الحدية بالنسبة إليها ، فإن هذه الأجزاء لا يمكن قط أن تكوِّن أوضاعًا توازنية ممكنة ، ومن ثم فإن الفرض الثانى هو أن منحنيات السواء مقعرة دائمًا بالنسبة لنقطة الأصل .

الفرض الثالث : عدم تقاطع منحنيات السواء

أما الفرض الثالث فهو أنه لا يمكن قط أن يقطع منحنى سواء منحنى سواء آخر، ويمكن التحقق من هذا الفرض بالنظر إلى الشكل البيانى الآتى رقم (٣٩ جـ) ، حيث يتقاطع منحنى السواء (ف١) مع منحنى السواء (ف٢) . وبما أن النقطة (أ) هى على منحنى السواء (ف٢) ، فإنها تمثل مستوى من الإشباع الذى يحققه المستهلك أكبر من المستوى الذى يتحقق عند النقطة (ب) على منحنى السواء (ف١) . ومع ذلك فإن النقطة (جـ) تقع على كل من المنحنيين (ف١ ، ف٢) ، ويتضمن ذلك أن المستوى (أ) أو المستوى (ب) من الإشباع قد أصبحا متساويين عند النقطة (جـ) ، مع أنهما مختلفان

فى درجة الإشباع حسب التعريف . وهذا فرض لا يمكن قبوله بطبيعة الحال . وعلى ذلك فلا يمكن قط لمنحنيات السواء أن تتقاطع مع بعضها البعض .



الشكل رقم (٣٩ حـ) ويدل على أنه لا يمكن قط أن يقطع منحنى سواء منحنى سواء آخر .

م - ٢ مزايا استخدام منحنيات السواء كأداة تحليلية

هذه هى الفروض الأساسية الثلاثة حول أشكال منحنيات السواء . ولقد تمسكنا بها طوال ما قدمناه من تحليل هندسى لنظرية سلوك المستهلك . أما وقد أوضحنا خصائص هذه المنحنيات من خلال هذه الفروض الأساسية الثلاثة ، بقى علينا أن نقف على مدى الفائدة التى عادت على التحليل الاقتصادى من استخدام منحنيات السواء .

(أ) استبعاد القياس العددى للمنفعة

ومن أولى مزايا هذه الأداة التحليلية الجديدة أنه ليس من الضرورى أن نفترض أن المستهلك قادر على القياس العددى "لمقدار" المنفعة التى تعزى إلى أنه إضافة معيَّنة من السلعة . وكل ما يمكن افتراضه هو أن المستهلك الفردى يزن مدى الرغبة "النسبية" للمجموعات المختلفة من السلعتين (س ، ص) أى أنه يستطيع أن يقرر ما إذا تساوت

فى نظره الرغبة فى مجموعتين من السلع ، ولكنه لا يستطيع أن يقرر عدديًا مدى تفضيل إحدى المجموعتين على الأخرى . ومن هنا أمكن الاستعاضة بفكرة معدَّل الإحلال الحدى عن المنفعة الحدية . وأمكن تعريف هذا المعدَّل من (ص إلى س) بأنه : "تلك الكمية من السلعة (س) التى تكاد تعوض المستهلك عن خسارة وحدة حدية من السلعة (ص) . وعلى ذلك فبالنسبة لأية مجموعة من السلعتين (س ، ص) ، يمكن قياس معدَّل الإحلال الحدى بانحدار منحنى السواء عند تلك النقطة التى تمثل هذه المجموعة ، أما عندما يكون المستهلك فى حالة التوازن بالنسبة لاستهلاكه من السلعتين (س ، ص) ، فإن معدَّل الإحلال الحدى يساوى سعر السلعة (س) بالنسبة لسعر السلعة (ص) . وعلى ذلك لابد أن يكون خط السعر مماسًا لمنحنى السواء عند نقطة التوازن .

(ب) التمييز بين أثر التغير فى الدخل وأثر التغير فى السعر على طلب المستهلك

أما الميزة الثانية لمنحنيات السواء كأداة تحليلية فهى أنه يسهل علينا كثيرًا بفضل استخدامها أن نميز بين أثر التغير فى الدخل وأثر التغير فى الأسعار النسبية على طلب المستهلك الفردى على السلعة ، فإذا هبط سعر السلعة (س) بالنسبة لسعر السلعة (ص) ، فإن الزيادة فى الكمية التى يشتريها المستهلك من السلعة (س) يمكن أن تجزأ إلى جزأين : الأول ويمكن أن ننسبه إلى زيادة الدخل الحقيقى للمستهلك نتيجة لانخفاض سعر السلعة (س) ، أو ما يسمَّى "**بأثر الدخل**" . وأما عن الأثر الثانى ، فإنه يمكن أن ننسبه إلى ميل المستهلك إلى زيادة استهلاكه من السلعة (س) على حساب السلعة الأخرى ، نظرًا لأن السلعة (س) قد أصبحت أرخص سعرًا بالنسبة لأسعار السلع الأخرى . وهذا ما يسمَّى "**بأثر الإحلال**".

(جـ) إيراد تعريفين جديدين للسلع البديلة والسلع المكملة

كما أن الأداة الجديدة فى التحليل الاقتصادى قد دفعت ج. ر. **هيكس** إلى أن يعرِّف السلع البديلة والسلع المكملة بطريقة تتجنب أى افتراض ينطوى على القياس العددى للمنفعة . ومن ثم إذا كانت السلعتان (س ، ص) بديلتين ، فإن أى انخفاض فى

سعر السلعة (س) سيكون له أثره فى تناقص معدّل الإحلال الحدى بين السلعة (ص) والنقود . أما إذا كانت السلعتان (س ، ص) مكملتين ، فإن أى انخفاض فى سعر السلعة (س) سيكون له أثره المضاد على معدّل الإحلال الحدى بين السلعة (ص) والنقود . وعلى ذلك فسيكون ثمة ميل من جانب المستهلك إلى استهلاك المزيد من السلعة (س) بسبب انخفاض سعر السلعة (س) مصحوبًا بالنقص فى استهلاك السلعة (ص) ، إذا كانت (س ، ص) سلعتين بديلتين ، أو مصحوبًا بالزيادة فى استهلاك السلعة (ص) ، إذا كانت (س ، ص) سلعتين مكملتين . وكل ذلك بافتراض ثبات سعر السلعة (ص) . وبغض النظر عن أى أثر للدخل على هبوط سعر السلعة (س) .



خاتمة

الضوابط السيادية "لاقتصاد السوق"

أشرنا فى المقدمة إلى أن هيكل الاقتصاد القومى فى الغالبية العظمى من المجتمعات الحديثة ، فى عالمنا المعاصر ، ينبنى على نوع شائع من النظم الاقتصادية ، ويُعرف بأنه نظام النشاط الخاص في الاقتصاد الحر . ولابد لقيام هذا النظام من توافر شروط ثلاثة أساسية :

- حق الملكية الخاصة .
- توافر حافز الربح .
- ممارسة الحرية الاقتصادية .

وإذا تمتع الأفراد ، منتجين ومستهلكين ، بالحرية الاقتصادية ، فإنهم يتنافسون فيما بينهم سعيًا وراء المكسب المادى . وفى هذا السياق ، يمكن التعريف "باقتصاد السوق" على أساس أنه يقوم على خمس ركائز :

- البعد عن تدخل الدولة فى عمليات السوق .
- ممارسة الحرية الاقتصادية من جانب المنتجين فى إنتاج وبيع السلع والخدمات فى السوق .
- ممارسة الحرية الاقتصادية من جانب المستهلكين فى استهلاك وشراء السلع والخدمات المعروضة للبيع فى السوق .
- قيام المنافسة بين المنتجين بغية تحقيق أقصى الأرباح .
- قيام المنافسة بين المستهلكين بغية تحقيق أقصى الإشباع .

ضوابط سيادية "لاقتصاد السوق"

لابد أن يكون هناك حد لممارسة هذه الحرية الاقتصادية . إذ أنه رغم أن أفراد المجتمع أحرار فى سلوكهم الاقتصادى ، إلا أنه يتعين عليهم أن يمتثلوا للقوانين والأنظمة واللوائح التى تضعها الدولة من أجل الصالح العام وتلافى سوء استخدام الحرية الاقتصادية :

- تفرض الدولة نوعًا من الحماية لمصلحة الطبقات العاملة لتحديد ساعات العمل ووضع حد أدنى للأجور .
- تفترض الدولة قيودًا معينة تفاديًا للأضرار الصحية وغيرها التى تحيق بالمواطنين .

ضوابط سيادية أخرى "لاقتصاد السوق"

ثم تساءلنا فى نهاية المقدمة : هل ثمة ضوابط سيادية أخرى "لاقتصاد السوق" ينبغى على الدولة الأخذ بها تحقيقًا لرفاهية الجماعة بأسرها ؟ بعد عرض مختلف هياكل السوق فى القسم الأول من هذه الدراسة المتكاملة عن سلوك المنشأة الفردية ، بدءًا "بالمنافسة الكاملة" ، مرورًا بالمنافسة الاحتكارية" و "احتكار القلة" وانتهاء "بالاحتكار" ، يمكن القول بأن ثمة ثلاثة ضوابط سيادية أخرى وهى :

- منع الاحتكار وتنظيم المنافسة .
- منع الإغراق .
- مكافحة الغش التجارى .

(١) منع الاحتكار وتنظيم المنافسة

أشرنا فى الفصل السابع إلى أن الاحتكار "**البحت**" حالة نظرية متطرفة تنعدم فيها المنافسة ، وليست لها من أهمية عملية على الإطلاق . أما المقصود "بالاحتكار" فهو هيكل سوقى تنسحب دراسته إلى عرض سلوك المحتكر الذى ينتج منتجا وحيدا ليست له بدائل قريبة ، ويفرض رقابته الكاملة على العرض الكلى لهذا المنتج فى السوق . وتبعًا لهذه الفكرة الواقعية عن "الاحتكار" فى المعنى العادى المألوف ، فإن المحتكر ، فى هذه

الحالة ، يحصل على أرباح احتكارية على حساب جماهير المستهلكين لمنتج المحتكر ، مما يتعارض مع الصالح العام . والواقع أن موضوع المنافسة والاحتكار بالغ الأهمية ، سواء على المستوى المحلى ، أو المستوى العالمى ، أو المستوى الإقليمى .

(أ) على المستوى المحلى

منذ أواخر القرن التاسع عشر ، عمدت الدول الصناعية المتقدمة إلى سن التشريعات المقيدة للاحتكار ، ولعل أبرزها فى تلك الفترة القانون الصادر من الولايات المتحدة الأمريكية عام ١٨٩٠ ، والمعروف باسم **"قانون شيرمان"** .

(ب) على المستوى العالمى

اقترحت الدول الصناعية المتقدمة مؤخراً **إنشاء إدارة خاصة بمنع الاحتكار وتنظيم المنافسة** "بمنظمة التجارة العالمية" .W. T. O ، وهى المنظمة التى أنشئت بموجب "اتفاقية التعاون التجارى" (جولة أوروجواى) الشهيرة باسم "اتفاقية الجات" ، وذلك على غرار **"الإدارة الخاصة بمكافحة الإغراق"** بهذه المنظمة .

(جـ) على المستوى الإقليمى

بل إن الاتحاد الأوروبى (بعضوية ١٥ دولة من دول أوروبا الغربية) تقدم لمنظمة التجارة العالمية بورقة عمل خاصة به ، وتتضمن هذه الورقة **اقتراحا بالتنسيق بين التشريعات الوطنية** الصادرة فى الدول المرتبطة "باتفاقية التعاون التجارى" الشهيرة باسم **"دول الجات"** ، والتى تشمل أكثر من ٩٠٪ من التجارة العالمية ، وذلك إعمالاً للتوصية الجديدة من جانب الدول الصناعية المتقدمة فى خصوصية تولى تنظيم المنافسة ومنع الاحتكار .

وأخيراً أمكن عقد المؤتمر العالمى للخبراء الاقتصاديين فى جنيف ، فى الفترة من (١٣ إلى ١٥ نوفمبر ١٩٩٧) ، لمناقشة قوانين تنظيم المنافسة ومنع الاحتكار ، وبحضور ممثلو أكثر من ٧٠ دولة نامية . ولقد ناقش المؤتمر وجهة نظر الدول الصناعية المتقدمة فى

صدد توحيد قوانين المنافسة حتى تتماشى مع الاتفاقية التى كان من المزمع عقدها فى إطار "منظمة التجارة العالمية" ، وذلك من أجل توحيد النظم المتعلقة بتنظيم المنافسة ومنع الاحتكار .

ومن هنا فإن الدور الأول للدولة فى انضباط مسار "اقتصاد السوق" ، وعلى الأخص إذا كانت فى مرحلة التحول من الشمولية الاقتصادية إلى الاقتصاد الحر ، هو أن تبتكر من جانبها التشريع الملائم لتنظيم المنافسة ومنع الاحتكار ، كما إنه من مهام الدولة تنفيذ هذا التشريع بما يحقق الصالح العام ، أخذاً فى الاعتبار بأنه يمكن قياس درجة الاحتكار بدلالة عدد البائعين (ويتضاءل العنصر الاحتكارى كلما تزايد عدد البائعين) ، غير أن الأفضل منه هو قياس درجة الاحتكار على أساس الفرق بين السعر والنفقة الحدية لناتج المنشأة منسوبًا إلى السعر ، أى أن :

$$\text{درجة الاحتكار} = \frac{\text{السعر} - \text{النفقة الحدية}}{\text{السعر}}$$

(٦) منع الإغراق

سبق أن أشرنا فى الفصل السابع أيضًا إلى أنه من الممكن إدراك كنه ظاهرة الإغراق من التعريف الآتى :

"الإغراق هو بيع السلعة فى أسواق أجنبية بسعر أكثر انخفاضًا من السعر الذى يفرضه المحتكر فى السوق المحلية ، أو بسعر يقل عن تكلفة إنتاج السلع المماثلة فى الدولة التى يوجّه إليها المحتكر سلعته للبيع " .

وذكرنا فى هذا السياق أن الإغراق ، إذن ، هو إجراء مبتكر غالبًا ما تلجأ إليه المؤسسات الاحتكارية بهدف الاستحواذ على الأسواق الأجنبية ، أو بهدف التخلص من الإنتاج الفائض عن احتياجات السوق المحلية (بسبب التقدير الخاطئ لحجم الطلب المحلى) ، أو بهدف الحصول على منافع الغلة المتزايدة عن طريق زيادة الناتج من السلعة .

ومن الجلى أن مثل هذا النوع من التمييز الدولى فى السعر ، متمثلاً فى الإغراق، غالبًا ما يجر فى أذياله مساوئ عديدة بالنسبة للدولة المشترية . إذ قد ينجم عن هذا الإغراق تقلبات الأسعار فيها وإرباك الصناعة المعنية . بل قد يؤدى هذا الإغراق أيضًا إلى معاناة منتجى السلع المحلية فى الدولة المشترية ، وهى السلع المماثلة للسلع المستوردة والمطبق عليها أسلوب الإغراق .

ومن هنا فإن من بين الضوابط السيادية لاقتصاد السوق هو قيام الدولة بمنع الإغراق للسلع الأجنبية فى أسواقها حماية للصناعة المحلية ، وذلك عن أحد طريقين :

- رفض دخول السلع المستوردة المطبّق عليها أسلوب الإغراق إلى السوق المحلية .
- أو خضوع هذه السلع الأجنبية المستوردة للضرائب الباهظة عن الواردات منها.

ومع ذلك ينادى الخبراء بأن مثل هذه التدابير لابد أن تطبّق فى الدولة المشترية بحذر شديد ، بما أن رد فعلها قد يكون،فى نهاية المطاف ، فى غير صالح المستهلكين المحليين فى هذه الدولة بسبب حرمانهم من السلع الأجنبية الرخيصة .

(٣) مكافحة الغش التجارى

ومن الضوابط السيادية أيضًا "لاقتصاد السوق" فى نظام الاقتصاد الحر هو قيام الدولة بمكافحة الغش التجارى . الذى يوصف بأنه :

"إضفاء صفة غير صحيحة على السلعة تجعل المشترى راغبًا فيها مقبلاً عليها" .

ولو تم عرض هذه السلعة على حقيقتها فى السوق ، فالأرجح كثيرًا قلة الإقبال عليها ، بل قد ينتهى الأمر إلى النفور منها والاتجاه إلى غيرها .

واقع الأمر أن تجريم الغش التجارى ضرورة لها كل مبرراتها فى معظم الدول ، فلا حاجة إلى القول بأن الغش التجارى ينطوى على ما يلى :

- تدليس من جانب صاحب السلعة .
- احتيال على إرادة المستهلك .

- إضرار بالصحة العامة فى حالة تسويق بعض السلع التى تنطوى على الغش التجارى ، سواء من ناحية نوع السلعة ، أو فى مكوناتها ، أو فى عدم مطابقتها للمواصفات المقررة ، أو فى تاريخ صلاحيتها أو ما إلى ذلك .

ومن هنا فإن أحد الضوابط السيادية "لاقتصاد السوق" هو مكافحة الغش التجارى عن طريقين :

الأول

فرض جزاء رادع ضد من تسوّل له نفسه ممارسة الغش التجارى ، وهو ما يساير ما صدر من تشريعات فى بعض الدول تجعل من الغش التجارى جريمة يعاقب عليها القانون .

الثانى

قيام الدولة بفرض ضمانات قوية تحول دون انتشار الغش التجارى . ومن هذه الضمانات ما يلى :

- وضع مواصفات محددة لكل سلعة من حيث مكوناتها وعناصرها ومدة صلاحيتها وأسلوب تغليفها وحفظها .
- تشكيل لجان فنية لفحص كل سلعة لمعرفة مدى مطابقتها للمواصفات المقررة ، واستبعاد ما يكون منها مخالفاً لتلك المواصفات .
- تقرير جزاء رادع على صاحب السلعة التى لم تتطابق مع المواصفات المقررة .
- تكثيف الرقابة على منافذ توزيع السلع وإعدام ما يكون منها قد انتهت صلاحيتها أو فسدت مكوناتها .

الخلاصة

إن نظام "اقتصاد السوق" فى نظام الاقتصاد الحر لا يعنى إن هذه السوق حرة على الإطلاق ، ولا مجال لتدخل الدولة فى مسارها . بل إن هذا التدخل – فى صورة ضوابط سيادية – من أجل الصالح العام ، وإنما فى حدود معيَّنة فى مجالات ثلاثة : تنظيم المنافسة ومنع الاحتكار ، منع الإغراق ، ومكافحة الغش التجارى .



References

General works

Clay, Henry : Economics for the General Reader.
Hicks, J. R. : The Social Framework.
Roll E. : Elements of Economic Theory.

Classical Treatises

Malthus T. : Essay on Population.
Mill J. S. Political Economy.
Ricardo D. : The Principles of Political Economy and Taxation.
Adam Smith : Wealth of Nations.

Advanced Works

Andrews P. W. S. : The Pricing Policy of Manufacturing Industry.
Boulding K. : Economic Analysis.
Chamberlin E. Theory of Monopolistic Competition
Eugen Von Bohem Bawerk : Positive Theory of Copital
Erich Shneider : Real Economics Versus Domination (Article).
Edgeworth F. Y. : Mathematical Psychics.
Fritz Machlup : The Problem of Economic stability.
Fritz Machlup : The Economics of Sellers.
Fritz Machlup : Marginal Analysis and Empirical Research (Article).
Franklin H. Knight : Risk, Uncertainty and Profit.
Hennipman P. : Monopoly: Impediment or Stimulus to Economic Progress.

Hall R. L. & Hitch C. L. : Price Theory and Business Behaviour (Oxford Economic Papers).

Joe S. Bain : Price theory.

Knut Wicksell : Lectures on Political Economy.

Leon Walras : Elements of Pure Economics.

Lewis W. A. : Nationalization as an Alternative to Private Monopoly (Article).

Lerner A. : Essays on Economic Analysis.

Marshall A. : Principles of Economics.

Pigou A. C. : The Economics of Welfare.

Robinson E. A. G. : Structure of Competitive Industry.

Robertson D. H. : The Control of Industry.

Robbins L. : The Nature & Significance of Economic Science.

Stigler G. J. : Theory of Price.

Schumpeter J. A. : Capitalism, Socialism and Democracy.

Stigler G. J. : The kinky Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices (Article).

Sweezy P. M. : Demand Under Conditions of Oligopoly (Article).

Taussig F. W. : Principles of Economics.

Wicksteed P. H. : The Commonsense of Political Economy.

William Fellner Competition Among the Few.

Vilifredo Pareto : Coure d'Economie Politique.



مراجع
حديثة للمؤلف

١) التطور الاقتصادى : الناشر دار الفكر العربى ، القاهرة .

٢) مبادئ علم الاقتصاد تحليل جزئى و كلى : الناشر دار الفكر العربى ، القاهرة .

٣) الموسوعة الاقتصادية : الناشر دار الفكر العربى ، القاهرة .

٤) المنظمات الدولية : الناشر دار الفكر العربى ، القاهرة .

٥) تطور الفكر الاقتصادى قديمًا وحديثًا ومعاصراً : الناشر دار الفكر العربى ، القاهرة .

٦) الاقتصاد لكل قارئ : الناشر دار الفكر العربى ، القاهرة .

٧) دليل المنظمات الدولية : الناشر دار الفكر العربى ، القاهرة .

٨) اقتصاديات البنوك الإسلامية : الناشر دار الكتاب الحديث ، الكويت.

٩) الجات والخصخصة والكيانات الاقتصادية الكبرى والتكاثر البشرى : الناشر دار الكتاب الحديث ، الكويت.

١٠) عالم الاقتصاد - الظواهر والنظم الاقتصادية : الناشر دار الكتاب الحديث ، الكويت.

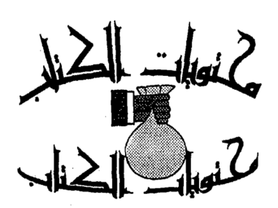
١١) العرض والطلب : الناشر دار الكتاب الحديث ، الكويت.

١٢) الاقتصاد الدولى والاقتصاد العام : الناشر دار الكتاب الحديث ، الكويت.

١٣) مبادئ التخطيط الاقتصادى : الناشر دار الفكر العربى ، القاهرة .

١٤) التكامل الاقتصادى : الناشر دار الفكر العربى ، القاهرة .

١٥) الرفاهية الاقتصادية : الناشر دار الفكر العربى ، القاهرة .



رقم الإيداع	٩٧/٩٨٦٣
الترقيم الدولي	977-5758-07-6

دار المصرى للطباعة
ت: ٣٨٣٦٥١٦ — الهرم